GIA LINH

NGHỆ THUẬT GIAO TIẾP ỨNG XỬ



Huongthuy Bookstore
NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU

Trong cuộc sống sôi động ngày nay, nhu cầu giao tiếp ngày càng trở nên bức xúc, quan hệ giao tiếp cũng ngày càng trở nên phức tạp. Nghiên cứu, tìm hiểu tâm lý con người không những giúp chúng ta thành công trong công việc, sự nghiệp, mà còn giúp chúng ta vui vẻ, nhẹ nhàng trong cuộc sống.

Cuốn sách Nghệ Thuật Giao Tiếp Ứng Xử không chỉ giúp ích cho các nhà doanh nghiệp, nhà chính trị, mà còn giúp mọi người khắc phục trở ngại trong quan hệ đối nhân xử thế, nhận biết lòng người, đặng thu phục nhân tâm để đạt tới thành công.

CHƯƠNG I
THẾ GIỚI TÂM LÝ BÍ ẨN CỦA CON NGƯỜI

1. CON NGƯỜI AI CŨNG THÍCH ĐƯỢC GIAO TIẾP VỚI NGƯỜI KHÁC

Một em bé mới 2 tháng tuổi, chưa biết thế nào là ý thức xã hội, tính giai cấp, nhưng chắc chắn bé sẽ mỉm cười, nếu mẹ nó "nói chuyện" với nó. Một cụ già đang loay hoay với chậu cây cảnh tưởng chừng không có gì trên đời thú vị hơn, vậy mà bạn thử lân la hỏi chuyện về cây cảnh đó xem, cụ sẵn sàng chia sẻ với bạn cả buổi, sẵn sàng tiếp bạn cởi mở và chân tình.

Nhu cầu giao tiếp với người khác là nhu cầu thường trực ở mỗi người. Không phải chỉ có các em bé mới thích rủ nhau đi chơi, các bạn thanh niên cũng rất thích tụ hội. Hàng năm, thanh niên rất thích đi dự hội ở các đền chùa. Tại sao họ không chọn thời điểm không có một ai đến thăm để đi, nếu họ chỉ có nhu cầu ngắm cảnh. Còn đối với các cụ già, có lẽ không gì sướng bằng được ngồi bên bàn trà, có ly rượu, chuyện phiếm về một thời quá khứ.

Vì bản chất con người là thích giao tiếp với người khác, nên có lẽ điều con người sợ nhất là nỗi cô đơn. Căn bệnh Sida đang được coi là thảm họa của nhân loại hiện nay, nhưng chúng ta hy vọng một ngày không xa có thể tìm ra loại thuốc đặc trị và nếu bạn biết cách cắt đứt các con đường lây lan thì có thể hoàn toàn yên tâm. Còn căn bệnh cô đơn muốn ngăn chặn nó thật không dễ dàng. Nỗi cô đơn luôn tồn tại trong mỗi con người, nó trường tồn cùng với con người, gặm nhấm dần sinh lực của bạn. Say sưa làm việc tưởng quên hết mọi thứ trên đời như nhà triết học Herbert Spencer, vậy mà vài ngày trước khi mất, ông ôm trên đùi một chồng 18 cuốn "Triết học tổng hợp", cảm thấy nó nặng và lạnh quá, nỗi cô đơn bao trùm quanh ông, tự hỏi giá lúc đó có một đứa cháu để ôm có thú vị hơn không?

Không phải ngẫu nhiên mà những con số thống kê cho thấy số người tự tử hàng năm ở nhiều nước (đặc biệt là các nước công nghiệp phát triển) vì cô đơn, lớn hơn số tử vong vì một căn bệnh hiểm nghèo nào khác.

Biết cách làm cho người khác thoả mãn yêu cầu giao tiếp, nói về những cái mà họ thích là bí quyết đầu tiên trong phép xử thế.

Phần đông chúng ta đều biết điều đó, nhưng khi hành động, khi vào cuộc, chúng ta chỉ nghĩ đến những điều mình muốn, chỉ nói những điều mình thích, mà không nói đến những điều người khác thích.

2. THÍCH NGHE NHỮNG LỜI KHEN NGỢI CÓ CÁNH

Khen ngợi và được khen ngợi là nhu cầu thường trực ở mỗi người.

Alfered Adler, một triết gia trứ danh, trong cuốn sách "Chân nghĩa cuộc đời" của mình viết: "Kẻ nào không quan tâm tới người khác, chẳng những sẽ gặp nhiều sự khó khăn nhất trong đời mà còn là người có hại nhất cho xã hội. Hết thảy những kẻ thất bại đều thuộc hạng người đó". Có lẽ tất cả những ai yêu "Đắc nhân tâm" đều coi đây là một câu "thần chú". Nếu bạn hiểu hết ý nghĩa của lời đúc kết đó và luôn tìm mọi cách hành động như thế, thì chắc bạn đã nắm được bí quyết lớn nhất trong thuật xử thế. Dĩ nhiên sự quan tâm đến người khác tuỳ hoàn cảnh, tuỳ mức độ thân tình mà cách thể hiện rất đa dạng: Mỗi cá tính lại cần những mức độ, hình thức quan tâm khác nhau. Nhưng sự quan tâm đó thực sự chỉ gây được thiện cảm ở người khác khi nó hoá thân từ một tấm lòng tốt, chân thực không mang mục đích tìm cách lợi dụng. Bạn thấy ai đó tự nhiên buồn, hay có khó khăn, bạn tìm cách gợi chuyện, hỏi han, chia sẻ những cảm xúc với họ, ngỏ ý giúp họ; một người đang cần cái gì đó mà bạn có hoặc bạn biết, bạn giúp một cách tự nhiên... Nếu làm được như vậy thì trong cuộc hành trình đến tương lai, bạn bớt đi được nhiều trở ngại và thêm được những người bạn tốt.

Trong cái vòng trầm luân của cuộc đời có bốn cái "cạm bẫy" lớn nhất mà đời thường hay mắc:

- Bả lợi.

- Bả danh vọng quyền lực.

- Bả ái tình.

- Đam mê sở thích (cờ bạc, nghiện hút...).

Nhiều người cho rằng muốn làm được việc lớn cần phải dứt bỏ nó. Thương ôi, chính thần Dớt, chúa tể của các Thần, ngự trị ở đỉnh núi O-lem-pơ quyền lực vô biên thế, vậy mà cũng bao phen khốn đốn dưới bàn tay mềm mại của nữ thần ái tình. Một vị Hoà thượng chán ghét đời thường đua chen, đã bỏ lên núi tu tiên, tự cho mình đã thoát tục, bỏ được tính tham lam vốn có ở con người. Một hôm, vị Hoà thượng đó bảo với đệ tử: "Người đời vốn đầy tính tham lam, kẻ ham lợi, người ham danh, họ chỉ thích những lời khen. Ngay những bậc ẩn sĩ, những bậc tu hành cũng mong được người ta biết đến mình, họ muốn giảng kinh thuyết pháp trước đám đông chứ không muốn ở ẩn trong một cái am nhỏ mà đàm đạo với đệ tử như chúng ta lúc này đây". Đệ tử đó đáp: "Bạch thầy, quả thực thầy là bậc duy nhất tuyệt được lòng hám danh ở đời". Và vị Hoà thượng đó vuốt râu, rung đùi, mỉm cười.

3. THÍCH CÁI ĐẸP

Chính Đô-xtôi-ép-xki nói rằng: "Cái đẹp đã cứu vớt thế giới". Trong cuộc hành trình của nhân loại đi tới sự hoàn thiện thần thánh (chính là của chính mình), con người luôn hướng

tới cái đẹp. Ai cũng thích mình đẹp hơn trong mắt mọi người. Người xưa chế ra một cây cung với chức năng để săn bắn, chắc chỉ mất một vài ngày, vì chỉ cần một sợi dây cung ngang, một nhánh cây uốn cong... nhưng để làm đẹp cho cây cung đó, người ta phải mất hàng năm, nào chạm trổ, nào nạm vàng, nạm ngọc... Biết được đặc trưng trong tâm lý này của con người, bạn có thể tự rút bỏ cho mình biết bao nhiêu quy tắc xử thế. Nhưng xin bạn hãy nhớ: Một ngày nào bạn không còn say sưa đi tìm cái đẹp thực sự cho mình (từ vẻ đẹp hình thức, đẹp trong cử chỉ, phong cách sống), ngày đó bất hạnh đang chờ sẵn bạn.

4. THÍCH KHÁM PHÁ, THAM LAM MÀ MÌNH KHÔNG CÓ, CÓ MỘT RỒI LẠI MUỐN HAI

Phải chăng truyền thuyết xưa kể rằng, chàng Ađam vì ăn phải trái cấm mà bị đầy xuống trần gian là không có lý? Vì tính tò mò, thích khám phá của con người mà nhân loại mới đạt được đến trình độ như ngày nay... Và tất nhiên vì quá tò mò mà nhiều bạn trẻ phải trả giá đắt cho hành động của mình.

Cuối thế kỷ, 18 nhà nông học kiêm kinh tế học người Pháp là Ăn-toan Pác-măng-chi-ê có một thời gian bị giam ở Đức, ông biết rõ giá trị dinh dưỡng của cây khoai tây. Khi về nước, ông ra sức thuyết phục Hoàng đế Pháp nhưng ông gặp phải sự chống đối mãnh liệt của giới tăng lữ và y học. Đấu lý không được, ông dùng thủ thuật tâm lý. Ông xin nhà vua cho trồng thử nghiệm khoai tây ở đất Xa-bơ-lông, xin một đội ngự lâm quân mặc lễ phục uy nghi suốt ngày canh gác, cấm ngặt nông dân không được lai vãng đến đó. Rồi như vô tình, ông tiết lộ một vài ưu điểm tuyệt vời của giống cây quý dành cho vua và ban đêm tạo cơ hội cho đội ngự lâm quân canh gác sơ hở. Sự kiện này lập tức gây sự tò mò của dân chúng và có tác dụng ngay: Họ rủ nhau vào lấy trộm... Chỉ sau khoảng một năm, giống khoai tây đó đã được nhân rộng ra khắp vùng.

Thành công bước đầu để khai sinh Câu lạc bộ Tâm lý, chúng tôi cũng sử dụng thủ thuật đó. Biết thanh niên ai cũng có nhu cầu kết bạn, tìm bạn, nhưng các bạn trẻ (đặc biệt ở khu vực phía Bắc) không dám nói ra... Bằng những tấm cardvisit in đẹp, nội dung hấp dẫn, hợp tâm lý tuổi trẻ... kết hợp với việc tuyên truyền theo kiểu “rỉ tai” thật có kết quả. Buổi khai mạc câu lạc bộ đã thành công ngoài dự kiến.

Và đây nữa, một bạn gái khi nhận được tấm danh thiếp của chi hội Tâm lý tặng đã bĩu môi tuyên bố một cách quá tự tin: “Ôi dào, toàn lý thuyết hết, không ai dạy được ai cả, chuyện đó cần gì phải học...”. Sau khi nghe những lời phản bác quyết liệt, tôi chỉ mỉm cười rồi đủng đỉnh: “Thế mà tôi nghĩ nó lại cần cho bạn hơn ai hết đó”. “Tại sao?” - Bạn đó hỏi. “Vì tôi đọc được trong mắt bạn những gì đã xảy ra trong quá khứ, hiện tại và cả trong tương lai nữa”. “Bốc phét” - Bạn đó bắt đầu dao động. “Bạn không tin thì hãy nghiệm xem: Thứ nhất, cuộc sống vật chất của bạn có thể đầy đủ, nhưng bạn thiếu một người bạn gái thật thân, kiểu con chấy cắn đôi, bạn là người có bản lĩnh, nhưng bị vấp ngã khá nhiều, hay bị người ta “đánh”, bạn không thể yêu một lần mà lấy được...”. Nét mặt bạn gái thay đổi dần. “Sao anh biết”. “Bí mật” - Tôi cười. Hôm sau chẳng cần một lời mời, bạn đó tự nguyện làm

hội viên Câu lạc bộ Tâm lý.

Cả bạn và tôi cũng như bao người khác chỉ có thể hấp dẫn mọi người, bạn bè, khi trong mình luôn có một cái gì đó để mọi người muốn biết, muốn khám phá.

5. TRÂN TRỌNG QUÁ KHỨ VÀ KỶ NIỆM

Một cây bút, một chiếc khăn tay, thật chẳng đáng giá bao nhiêu nhưng nếu là kỷ vật của người yêu tặng, kỷ vật của một thời chiến trường thì thật là vô giá. Trước đây tôi thường hay thắc mắc: Tại sao một bức tranh phác họa nguyên bản của một hoạ sĩ vĩ đại nào đó lại được bán giá cao đến hàng triệu đô-la, kỹ thuật hiện đại cho phép người ta có thể copy nguyên xi cơ mà?.. Tại sao các nhà tâm lý khuyên các bạn trẻ nên học nghệ thuật tặng quà, nên dành thời gian cùng đi tham quan, ngắm cảnh? Tại sao họ lại khuyên các cặp vợ chồng trẻ có xung đột hãy tự mình ôn lại những kỷ niệm về một thời họ yêu nhau? Cần gì phải làm đám cưới, chỉ cần hai người đồng ý ký vào giấy kết hôn là đủ? Lễ nghi thờ phụng làm gì mấy ông tượng gỗ đó? Người chết là hết, cúng bái giỗ chạp làm gì chỉ tổ cho ruồi nó ăn...! Tại sao các cựu chiến binh Pháp, Mỹ cứ năn nỉ xin bằng được sang thăm lại chiến trường Điện Biên Phủ, Khe Sanh, nơi họ đã bị thất bại và phải chịu tổn thất hàng triệu đô-la?

Bây giờ thì tôi đã hiểu, đám tang ai đó có nhiều người đi đưa đâu phải chỉ bởi vì thương xót người chết mà còn vì sự chia sẻ với chính người sống đấy chứ. Một cơn giận dữ có thể làm đôi vợ chồng trẻ sẵn sàng ký vào giấy ly hôn, nhưng chính những kỷ niệm của một thời yêu nhau, những băn khoăn: Ta sẽ nói gì với bạn bè, họ hàng, những người có mặt trong ngày vui của ta, sao ta sớm từ bỏ lời cầu nguyện khi hai đứa dâng hương thề sống đến đầu bạc răng long trước bàn thờ tổ tiên... tất cả những cái đó sẽ giữ họ lại, giúp họ tìm cách làm lành với nhau...

6. TRÀN TRỀ NIỀM TIN VÀ HY VỌNG

Bằng sức mạnh của lòng tin và hy vọng, con người có thể vượt qua được những thử thách mà ngay cả máy tính điện tử cũng không thể dự đoán nổi? Tại sao một em bé 11 tuổi bị lạc trong rừng Tai-ga đầy băng tuyết suốt 5 ngày đêm mà vẫn không chết? Điều gì lý giải khả năng chịu đựng kỳ diệu của con người - trong truyện ngắn nổi tiếng "Tình yêu cuộc sống" của Jack London? Làm sao trong suốt một thời chống Mỹ, hàng ngàn bạn gái lại có thể chịu đựng, chờ đợi sự ra đi không hẹn ngày về của người yêu?

Không gì tàn phá sức khoẻ của bạn bằng sự đánh mất niềm tin, hy vọng vào cuộc sống, vào tương lai.

Tôi biết một thanh niên 29 tuổi nổi tiếng là con người có bản lĩnh, thông minh và rất tự tin. Anh ta đã tốt nghiệp Đại học Bách khoa, khoa Chế tạo máy rồi đi bộ đội. Qua những lần tranh luận, trong đầu anh ta chưa bao giờ có khái niệm số mệnh, thần thánh. Thế mà những vấp ngã liên tục (phần lớn là do anh ta không thạo phép ứng xử), cộng thêm tiếng

sét ái tình đã làm anh ta quỵ hẳn. Anh ta không còn tin ở chính mình nữa và bắt đầu tin rằng có thế lực siêu nhiên nào đó đang cản phá mình. Anh ta lên chùa "dâng hương", bí mật nhờ bà thím đến các đền chùa kêu cầu... Mọi người trong gia đình biết chuyện, nói rằng anh ta bị "hâm" mất rồi. Riêng tôi thì không nghĩ thế.

Khi không còn niềm tin và hy vọng thì con người cũng mất luôn sức mạnh. Và phải chăng, mỗi con người dù mạnh đến đâu cũng có "gót chân Asin".

7. LUÔN TỰ MÂU THUẪN VỚI CHÍNH MÌNH

Có một triết gia nói rằng: "Tự mâu thuẫn, tâm lý kỳ cục vô lý, thiên kiến, bất thường... thường thấy ở mỗi con người. Ai không hiểu điều đó thì không thể hiểu thấu tâm lý người khác được".

Đức Khổng Tử một lần có khách đến thăm, sai người nhà bảo khách rằng mình đi vắng. Nhưng khi khách mới quay gót, bèn lấy đàn ra gẩy, ngầm cho khách biết mình có nhà.

Một bạn trai mới quen một cô gái, anh ta mạnh dạn đến nhà chơi. Vì nhận bạn gái kia cũng có biểu hiện thích mình, bạn trai ngỏ ý mời đi xem ca nhạc. Bạn gái nhận lời. Suốt buổi chiều hôm đó chàng trai vui như ngày hội, chờ mong trời tối. Còn bạn gái kia cứ ra vào băn khoăn: "Không biết mình có quá vội vàng không nhỉ? Tại sao mình lại để con trai dễ dàng chinh phục đến thế...?", rồi cô ta không đến chỗ hẹn.

Tự vấn lương tâm, tự dằn vặt mình là điều thường thấy ở mỗi con người. Cách đây trên 20 năm, một quả chuông và một lư hương bằng đồng tại đình làng tôi tự nhiên không cánh mà bay. Dân làng tức giận truy tìm kẻ lấy, có nhiều cụ già cầu khấn thần thánh vật chết đứa bất lương đó, nhưng tuyệt nhiên không có kết quả. Kẻ lấy trộm vẫn bình yên. Thời gian bẵng đi. Bỗng cách đây mấy tháng, có người từ một làng khác tự nhiên mang chính quả chuông và lư hương đó đến trả, tự thú nhận là đã mấy lần định cậy cửa đình trả lại vì người lấy đã quá cố. Khi trối trăng chỉ một mong muốn: Con cháu hãy tìm cách trả lại... Còn cả bạn và tôi đã bao lần "bụng bảo dạ" đừng làm thế, đừng đến nhà người ta luôn thế, nhưng dường như lý trí nhiều khi bất lực trước những xúc cảm cuộn trào... Tại sao? Tại sao vậy...?

8. THÍCH KHẲNG ĐỊNH MÌNH BẰNG CÁCH "BỊ" GANH ĐUA

Mỗi con người dù bình thường đến đâu cũng thích được bạn bè, mọi người xung quanh thừa nhận. Nhiều người viết sách khuyên chúng ta rằng: Hãy làm cho mỗi người cảm thấy vị trí của mình đang gánh vác, hãy làm cho họ cảm thấy họ không phải là người thừa mà là người có giá trị, là người quan trọng... Bạn sẽ thành công trong việc gây thiện cảm với mọi người, kích thích tính tích cực ở họ. Nếu không muốn hỏng việc thì đừng bao giờ chạm vào lòng tự ái của người khác, đừng bao giờ để người khác nhận thấy: ở bên bạn, họ là người thừa.

Không phải chỉ thanh niên mới thích khẳng định mình, thích tranh đua. Một lần tôi được ngồi sau tay lái của một cụ già tuổi đã ngoài 60. Chiếc xe Suzuki mang biển số: 28/388 HI. Buổi chiều trên đường từ Hải Phòng về, xe đang chạy bình thường bỗng nhiên tăng tốc... Thì ra một chiếc xe khác cùng loại do hai thanh niên đèo nhau, vượt lên xì khói ngay trước mũi xe tôi... "Thằng này láo thật, dám coi khinh ông già". Chiếc xe đang chở tôi chồm lên, một cuộc đua ngầm bắt đầu... Thật hú vía.

***

Muốn làm chủ được con ngựa mình cưỡi, bạn phải nắm chắc dây cương. Còn bạn muốn nắm được những bí quyết huyền diệu trong nghệ thuật giao tiếp, phép xử thế bạn phải hiểu thấu tâm lý người khác.

Trong cuộc hành trình của nhân loại đi tìm sự hoàn thiện của chính mình, các bản năng trả thù, hung bạo, ham khoái lạc, ích kỷ... và nhất là tự cao, tự đại, luôn luôn cản phá ta, ý thức rõ về điều đó, tìm cách chế ngự, điều hoà nó, cả bạn và tôi đều có nhiều cơ may thành công.

***

Những người luôn gặp may mắn và gặt hái sự thành công trong thời đại chúng ta, họ là ai?

Nhà tỷ phú Mỹ lừng danh vua ôtô Hăngripho

Trong hồi ký "Cuộc đời những thành tựu của tôi" đã nói lên bí quyết để luôn gặp may mắn của ông:

"Những người đầu hàng thường đông hơn người chiến thắng, không phải họ thiếu tiền của, sự hiểu biết, trí thông minh, lòng ham muốn... Cái họ thiếu là lòng kiên nhẫn - nữ hoàng, không vương miện của ý chí...

Thất bại thường nằm sẵn trong sự lười nhác và tính vô lối, còn thành công phải được trả giá bằng chính tính cách biểu hiện con người của anh ta...".

Ca sĩ nhạc Rock Elvis Presley

Có lẽ, chính cách biểu hiện bản thân đã giúp chàng thanh niên ca sỹ nhạc Rock Elvis Presley ngay từ buổi biểu diễn đầu tiên đã chinh phục hàng vạn khán giả Mỹ và đã trở thành giấc mộng "America".

Wertheimer nhớ lại: "Elvis say sưa hát, tóc ướt đẫm mồ hôi, còn các cô gái thì nghẹn ngào gục đầu vào vai nhau. Elvis sống bằng xương bằng thịt trên sân khấu đó là điều quá tuyệt vời...".

Buổi biểu diễn kết thúc trong sự reo hò của hàng vạn người hâm mộ. Một nhà báo đã hỏi anh: “Tại sao khi hát anh lại “lắc mông”?”. Elvis trả lời: “Tôi hát bằng toàn bộ con người, bằng tất cả những gì tôi có”.

Tay trắng làm nên

Nhiều người thành đạt trong cuộc sống và sự nghiệp đều cho rằng: Đức kiên nhẫn, sự tận lực làm việc, lòng say mê, mà khởi đầu thường từ những ước mơ, khát vọng và những ý nghĩ táo bạo... đã giúp họ thành công.

Cậu bé Solschiro Honda lần đầu tiên nhìn thấy chiếc xe hơi xuất hiện nơi thôn quê của cậu - làng Komvo cách Tokyo 200 km - cậu bỗng nảy ra ý nghĩ táo bạo đầy lãng mạn “Đến ngày nào đó mình sẽ tự sản xuất ra ôtô”.

Nhưng ước mơ của cậu chưa có cơ sở, cha làm nghề thợ rèn, nhà nghèo với chín người con. Suốt ngày cậu giúp cha bên bễ rèn.

Năm 14 tuổi anh làm thợ máy ôtô tại một xưởng ở Tokyo. Vài năm sau Honda bỏ về làng lập xưởng riêng. Ban ngày lao động cật lực ở xưởng, mầy mò tìm cách chế tạo. Đêm đến các lớp học buổi tối dành cho các khoá kỹ sư. Từ một ước mơ viển vông, Honda đã dần dần biến nó trở thành hiện thực.

Năm 1948, sau khi thành lập xưởng chỉ có hai mươi công nhân, nhưng mười ba năm sau hãng Honda đã đuổi kịp các đối thủ mạnh nhất và lớn nhất thế giới như: Mitsubishi, Suzuki...

Bí quyết thành công của hãng là đã tạo dựng được đội ngũ kỹ sư, công nhân hết lòng vì công việc.

Sau này theo yêu cầu của giới kinh doanh Mỹ. Giáo sư J.Modonal, thuộc trường Đại học Stansoid, đã để tâm nghiên cứu khám phá ra bí quyết thành công của hãng Honda là: Lối sống đầy lạc quan, bầu không khí cởi mở, trẻ trung ngự trị trong những người làm việc, dành tất cả tình cảm cho việc nghiên cứu chế tạo động cơ, ý thức trách nhiệm cao đối với sản phẩm.

Bí quyết thành công của nghiệp đoàn General Motorl Sau mấy chục năm hoạt động với tất cả những thành công và thất bại, nghiệp đoàn General Motorl đã đề ra những tiêu chuẩn cho người lãnh đạo của mình và coi đó là một trong những bí quyết để hãng có thể cạnh tranh thành công.

1. Năng lực công tác: Mỗi người quản lý phải biết một cách tường tận bằng con mắt nghề nghiệp về cung cách hoàn thành công việc. Không dứt khoát phải theo cách của người khác nhưng phải biết làm như thế nào cho tốt nhất, dĩ nhiên bằng cách của mình, bằng chính con đường của mình.
2. Nhận thức đúng và đầy đủ ưu điểm của mình và có trách nhiệm cao đối với công việc:

Người lãnh đạo không chỉ tuân thủ mà còn biết áp dụng yêu cầu này đối với mọi người. Biết tạo ra những mối quan hệ tin cậy, cởi mở với những người cùng làm việc, công tác.
3. Biết nhận thức cái mới và biết mạo hiểm: Làm việc vì ngày mai, luôn tìm mọi cách cải tiến công việc, cần phải mạo hiểm trên cơ sở những phán đoán, tính toán các phương án, biết kết hợp khả năng nhìn xa trông rộng và việc hoạch định dự thảo kế hoạch.
4. Thức thời: Nhạy cảm và nhận biết nhanh những vấn đề đột ngột xảy ra để chủ động điều chỉnh.
5. Mẫn cán bền bỉ: Một nhân tố khác ảnh hưởng không nhỏ đến đức tính này là người bạn đời biết chịu đựng, nhường nhịn, am hiểu, thông cảm với công việc và tôn trọng lao động chất xám của chồng, vì đó là điều kiện rất quan trọng để người lãnh đạo có thể duy trì phát triển năng lực.

Mô hình người giám đốc trong tương lai

Các nhà nghiên cứu về kinh tế học, xã hội học, tâm lý học trên thế giới sau nhiều năm khảo cứu công phu đã đề ra một số tiêu chuẩn về tài năng và những điều kiện bảo đảm sự thành công của một người giám đốc như sau:

a. Tài năng về mặt trí lực

1. Tư duy logíc: Có khả năng tổ chức và hành động hợp logíc.
2. Khái quát hoá: Có năng lực khái quát hoá cao, từ một mô thức cơ bản có thể xử lý các sự kiện dường như không có mối liên hệ nào giữa chúng.
3. Khả năng phán đoán: Có năng lực vận dụng lý luận về mô thức đã nắm được, tự mình đề xuất được những lý thuyết và mô thức mới. Có khả năng phán đoán được cục diện sẽ xảy ra.

b. Tài năng về kinh doanh

1. Nguyên tắc hiệu quả: Có khả năng sử dụng nguyên liệu một cách hiệu quả nhất với các phương án tối ưu.
2. Dựa trên nguyên tắc tích cực hành động, luôn luôn nắm quyền chủ động trong xử lý công việc kinh doanh.

c. Năng lực về xã hội

1. Có khả năng tự kiềm chế cao đối với tham vọng cá nhân.
2. Có tính linh hoạt cao và có phương thức hành động phù hợp với tư duy logíc.

3. Loại trừ được việc dùng tình cảm để xử lý các vấn đề gặp phải.
4. Tự đánh giá chính xác về mình, biết rõ điểm mạnh và điểm yếu của bản thân.
5. Có sức khoẻ tốt, có khả năng làm việc tập trung cao độ trong thời gian dài không nghỉ.

d. Xử lý mối quan hệ với xung quanh

1. Phong cách cử chỉ và lời nói có tính thuyết phục cao.
2. Giúp đỡ đồng sự, phát hiện tài năng của đồng sự, bảo đảm tính thống nhất và tính tập thể trong xử lý công việc.
3. Khéo léo sử dụng những mối quan hệ trong xã hội để khuyến khích người dưới quyền phát huy hiệu quả cao trong công việc.
4. Có khả năng lựa chọn người giúp việc và giao việc cho cấp dưới.
5. Có khả năng đoàn kết trong ê kíp lãnh đạo, đề cao tinh thần hợp tác.

Những bài học của các nhà kinh doanh

Một nhà kinh doanh người Anh kể rằng:

Vào năm 1969, tôi dành toàn bộ tài sản để mở một cửa hàng thực phẩm nhỏ. Khoảng một tuần sau ngày khai trương, tôi đang đứng ở lối ra vào thì một bà khách giận dữ đi đến và nói: “Hộp rượu trứng này mua ở cửa hàng ông bị chua”. Tôi đón lấy hộp rượu nặng nửa cân mở ra nếm thử thấy chẳng làm sao cả.

- Bà nhầm rồi, rượu được đấy chứ.

Rồi để chứng minh là bà ta sai thực sự, tôi nói thêm:

- Tuần vừa rồi chúng tôi bán 300 hộp và chỉ có mình bà là người duy nhất phàn nàn.

Bà khách nổi khùng lên đòi lại tiền và tuyên bố không bao giờ trở lại mua hàng tại đây nữa.

Đêm đó, đầu óc tôi bị ám ảnh bởi sự việc trên đây. Ngẫm kỹ lại, tôi đã nhận thấy mình phạm sai lầm. Đã không lắng nghe bà khách, tôi lại còn thách thức và làm nhục bà ta bằng việc dẫn ra 300 khách hàng khác không phàn nàn về món rượu trứng của tôi.

Sự việc này đã tác động rất lớn tới cuộc đời kinh doanh của tôi. Tôi đã rút ra được hai bài học và quyết định khắc chúng vào phiến đá nặng 6.000 cân Anh đặt trước cửa hàng, nơi hàng tuần 100.000 khách hàng có thể trông thấy. Chúng tôi gọi nó là “Hòn đá cam kết”. Trên đó khắc hai điều luật:

“Điều 1: Khách hàng luôn luôn đúng.

Điều 2: Nếu khách hàng sai, hãy xem lại điều 1”.

Việc áp dụng những nguyên tắc này đã giúp tôi mở rộng kinh doanh từ một cửa hàng 300 m^2 thành một cửa hàng 30.000 m^2 - một cửa hàng thực phẩm lớn nhất thế giới với mức doanh thu hàng năm đạt 100 triệu đôla.

Ngày nay chúng tôi thực sự vui mừng khi khách hàng đến phàn nàn. Chúng tôi coi họ là những người bạn, bởi vì chính họ đã giúp chúng tôi có cơ hội phát triển.

Những khách hàng "không phàn nàn" có thể họ không bao giờ trở lại mua hàng nữa.

Chúng tôi thấm nhuần tinh thần phục vụ khách từ khi tuyển những người bán hàng. Đức tính hàng đầu là thái độ tốt, rồi mới đến kinh nghiệm, trình độ, quá trình đào tạo, học vấn hoặc diện mạo. Thường thường phải phỏng vấn từ 15-25 người xin việc mới chọn được một người ưng ý.

Hãng Sony của Nhật thì cho rằng: "Khi tuyển nhân viên, ngoài khả năng chuyên môn sở trường cần phải xem xét khả năng tâm lý có thích hợp với tập thể mà họ sẽ được nhận vào hay không".

Tài giỏi mấy mà không biết cách giao tiếp với mọi người thì không mấy ai dám nhận, vì chính người này sẽ có khả năng là ngòi nổ tạo ra sự mâu thuẫn, xung đột trong tập thể.

Khả năng phối hợp hành động của mình với các đồng nghiệp là tiêu chuẩn cao nhất khi tuyển chọn, còn kiến thức thói quen nhiều khi lại được xem là thứ yếu.

CHƯƠNG II
KHỞI ĐẦU GIAO TIẾP

Trước khi giao tiếp với người khác, đầu tiên phải xây dựng một nền tảng vững chắc. Nền tảng muốn nói ở đây tất nhiên là chỉ bản thân con người bạn.

Ở gần bên bạn nhất, khó ý thức được sự tồn tại của nó nhất, chính là cái tôi của bạn. Nếu không có cách nào để khống chế bản thân mình bằng lý tính, thì cũng sẽ không tỏ ra có tác dụng gì đối với người khác cả.

Nếu có thể khống chế bản thân mình một cách dễ dàng, thoải mái thì bạn có thể tận hưởng được thú vui trong công việc và trong cuộc đời, và cũng nhất định sẽ đầy tự tin trong quan hệ giao tiếp.

I- KÍCH THÍCH TINH THẦN BẰNG PHƯƠNG THỨC TỰ HỎI ĐÁP

Phương thức duy trì trạng thái cân bằng tâm lý

Khi con người tiếp xúc với nhau, cái được chú ý đến đầu tiên là nét mặt của người khác.

Một khi gặp một bộ mặt thâm trầm, thì đến cả âm thanh cũng theo đó mà yếu đi. Cho rằng mình khá cô độc, mà suốt ngày ủ ê, né tránh gặp gỡ bạn bè, cuối cùng biến thành cảm giác toàn bộ con người mình bơ vơ, lẻ loi. Nếu gặp phải loại người này, chắc chắn sẽ làm cho người ta cảm thấy không thích.

Chí ít, trước khi gặp gỡ với người khác, cần phải chiến đấu với bản thân mình. Trên thực tế, phải tự ám thị bản thân rằng mình là người cô độc, đó là việc cá nhân của mình, vì khi chúng ta sinh ra và chết đi cũng đều là những con người cô đơn. Thế nhưng nếu bạn đối đãi với những người xung quanh bằng tâm tình và thái độ như vậy thì sẽ đem lại bầu không khí chẳng vui vẻ gì.

Chúng ta phải suy xét cẩn thận xem nên xử lý như thế nào với cái tâm trạng buồn vui trong lĩnh vực tình cảm. Tôi cho rằng người đàn ông trong đời chỉ một lần có cơ hội tức giận thực sự hoặc thực sự khóc trong lòng là đủ, cần luôn tự mình mách bảo mình như vậy. Và cần nhủ với mình rằng tức giận thực sự nó như thế nào, hàng ngày gặp các kiểu dao động tình cảm khác nhau, tâm trạng của bạn mới dễ dàng ổn định được. Bình thường việc nhỏ nhặt cũng lãng phí sức lực, đến khi gặp việc quan trọng sẽ bị yếu đi sức mạnh trong xử lý. Nếu bình thường tinh thần luôn ở trạng thái không ổn định, thì khi gặp chuyện cấp bách sẽ không thể nào tự chủ được, cho dù lòng nhiệt tình có cao đến đâu.

Do đó, để tránh xảy ra tình trạng trên, trong cuộc sống bạn phải vận dụng khéo léo chiến thuật sống, đấu tranh với tình cảm, đó là về phương thức sống. Gọi là chiến thuật sống, chính là chỉ trong con người bạn cần tạo nên một cái tôi khác để làm vũ khí khắc phục sự cô đơn và chán ghét bản thân. Và khi ở trong lòng có hai cái tôi bổ trợ cho nhau, như vậy sẽ làm cho người ta cảm thấy rằng mình được sống thêm một cuộc đời nữa.

Thông qua đối thoại với cái tôi kia của bạn, hãy khéo léo dẫn dắt lập trường của hai bên và duy trì trạng thái tâm lý hài hoà. "Ồ, anh bạn! anh sao vậy? Tại sao buồn rầu thế, sao lại nghĩ không ra vậy? Anh không thấy xấu hổ ư?". Luôn luôn dựa vào tâm tình lúc bình thường của mình để thay đổi cuộc đối thoại của bản thân.

Sáng sớm tỉnh dậy, nhiều người có thói quen đối thoại với cái tôi của mình trong gương. Có thể dùng phương pháp này làm công cụ gột rửa tâm tình mình trước khi gặp gỡ với mọi người. Trước hết hãy giải quyết những việc không có liên quan gì với đối phương ở trong lòng mình, một khi đã bước ra cửa, lập tức phải có thái độ tự tin, đàng hoàng bước tới nơi hẹn.

2- THỂ HIỆN MẶT MẠNH CỦA MÌNH TRƯỚC ĐỐI PHƯƠNG

Tạo lòng tự tin của mình bằng nguyên tắc tác chiến giành lấy vị trí số một.

Nếu như trên thế giới có người nào đó không có một khuyết điểm nào thì chắc chắn sẽ bị coi là người ngoài hành tinh. Con người ta thà rằng có một số khuyết điểm nhất định nào đó thì còn làm cho mọi người cảm thấy có một chút con người. Có thể sống phóng khoáng tự tại, khuyết điểm của mình đối phương cũng không để ý tới, loại người này đa phần đều có thể giành được hảo cảm của người khác, sống một cuộc đời hạnh phúc, vui vẻ. Những người này khá giỏi trong việc giấu giếm những khuyết điểm của mình chăng?

Quả thực, những khuyết điểm đó trở thành thói quen, cho rằng bạn có muốn sửa đi chăng nữa, thì cũng không phải là chuyện dễ dàng gì. Hơn nữa, quá để ý đến những khuyết điểm của mình sẽ có thể nảy sinh nhiều cảm giác tự ti không cần thiết. Cũng vì vậy mà làm cho mình trở nên rụt rè, nhụt chí, từ đó bắt đầu ẩn náu mình, như vậy cứ liên tục lặp đi lặp lại một cách không tốt đẹp gì.

Vì vậy, phương pháp để cắt dứt vòng tuần hoàn tồi tệ này chính là một mặt không nên chú ý tới những khuyết điểm mà mình không thể sửa chữa được, mặt khác lại càng phải tích cực thể hiện những ưu điểm của bản thân ra. trên thực tế, trong bất cứ trường hợp nào, nếu chỉ muốn che đậy những khuyết điểm của mình thì sẽ dễ dàng bị đối phương phát giác cũng làm nổi bật thêm những khuyết điểm của mình.

Thể hiện những ưu điểm của bạn, làm cho đối phương chú ý, từ đó tỏ ra quan tâm tới bạn, như vậy đối phương sẽ không để ý tới những khuyết điểm của bạn nữa. Như vậy, đối với bạn mà nói, vì là thể hiện những mặt mạnh của mình, nên nhất định cũng sẽ tỏ ra vui vẻ, còn hãy coi những khuyết điểm của mình như những việc không vui vẻ gì, hoàn toàn

quẳng nó vào một xó.

Nguyên tắc tác chiến giành lấy vị trí số một cũng vô tình che kín đi những khuyết điểm của mình. Nếu có thể giành được chức vô địch trên đấu trường thì tất nhiên là càng tốt. Thành tích tiêu thụ đứng đầu, thao tác máy vi tính đứng đầu... bất kể việc gì nếu có thể giành vị trí đứng đầu đều là việc đáng mừng, do vậy phải cố gắng rèn luyện để mình đứng đầu về một mặt nào đó.

Bất luận bạn đứng đầu về việc gì cũng sẽ làm cho bạn cảm thấy tự tin hơn.

3- CAO THỦ GIAO TIẾP CÓ THỂ KẾT THÚC NÓI CHUYỆN VÀO LÚC THÍCH HỢP

Dù là trong nói chuyện cũng có thể vận dụng giác quan thứ 6

Nói chuyện là mặt đối thoại mặt giữa hai người. Một nguyên tắc đơn giản như vậy, nhưng nhiều người đã vô tình quên mất.

Cho dù là hai người ngồi nói chuyện cùng một hàng, nhưng khi trao đổi cần hướng mặt mình sang phía đối phương để nói. Nếu bạn có thói quen cúi thấp đầu, nói nhỏ, thì cuộc trao đổi giữa bạn và người khác rất có thể dẫn tới kết cục là không thể tiến hành thuận lợi. Đó là do tư thế nói chuyện không tốt của bạn gây ra, đồng thời nếu thời gian kết thúc cuộc nói chuyện không được chọn lựa kỹ, cũng có thể mang lại kết quả nói chuyện không tốt.

Một trong những điều cơ bản nhất khi nói chuyện với người khác chính là phán đoán thời cơ phù hợp để kết thúc. Nếu chỉ là cuộc hội đàm ngắn ngủi khoảng 10 phút, thì cần tuân thủ nghi lễ của 10 phút. Nếu không quy ước về thời gian, thì phải quan sát thái độ của đối phương, mà còn cần nắm bắt được ánh mắt của đối phương, cảm nhận nhanh, phát giác nhanh xem vẻ mặt của đối phương có vẻ gì là sốt ruột hay không, dáng người có bình tĩnh hay không, nếu có gì không ổn thì cần tìm cách kết thúc cuộc nói chuyện ngay.

Do vậy; cần phải khéo léo vận dụng giác quan thứ 6 của mình. Chỉ cần chú tâm quan sát thái độ của đối phương, thì giác quan thứ 6 tự nhiên có thể dần dần được vun đắp nên. Khi nhìn đối phương nói, ánh mắt nên đặt ở đâu thì tốt? nhiều người thường cảm thấy lúng túng về vấn đề này. nếu bạn dán chặt mắt vào mắt của đối phương, thì ánh mắt sẽ có cảm giác ngượng nghịu không tự nhiên, cuộc đối thoại giữa hai bên khó có thể tiếp tục được.

Bản thân tôi thường đem ánh mắt của mình đặt vào vùng mũi của đối phương. Khi tôi im lặng nhìn chăm chú, đối phương liền nghi nghờ rằng phải chăng trên sống mũi mình có vật gì? Hay có cái trứng cá mới mọc, do vậy cảm thấy bất ổn, điều này là vì đối phương ý thức được rằng ánh mắt tôi đang đặt trên sống mũi anh ta. Do đó, khi nói chuyện với người khác, tốt nhất mắt thỉnh thoảng truyền đi một thông tin rằng “Tôi đang rửa tai cung kính nghe đây”. Dựa vào tín hiệu phát đi đó để nhận định phản ứng của đối phương trong giây lát, từ đó phán đoán xem có nên tiếp tục nói chuyện hay không.

Ánh mắt đối phương ngời sáng, toàn bộ khuôn mặt toát ra đầy sinh khí, điều này chứng tỏ cuộc đối thoại đang đi đúng quỹ đạo, tín hiệu đèn xanh cho biết có thể tiếp tục tiến hành. Nhưng nếu đôi mắt của đối phương không có chút sinh khí nào như là mắt cá ươn vậy, hoặc mắt cứ nhìn tận đẩu tận đâu, lúc này là lúc đèn đỏ bật sáng, cần lập tức xem đồng hồ và nói "Tôi còn có một cuộc hẹn nữa...", giả bộ có việc đứng dậy cáo từ, hoặc chuyển sang một chủ đề nói chuyện khác.

Kiểu giác quan thứ 6 này, chỉ cần đứng trên lập trường của đối phương, nghĩ nhiều tới đối phương thì có thể dần dần bồi dưỡng cho mình khả năng này.

4- THÁI ĐỘ TỰ NHIÊN LÀ BÍ QUYẾT HAY NHẤT TRONG GIAO TIẾP

Loại bỏ chướng ngại trong lòng

Giao tiếp với người khác, nếu có thể tiếp xúc bằng nét mặt vốn có, thái độ tự nhiên thì đã đạt tới ranh giới để trở thành một cao thủ trong giao tiếp rồi. Bình thường người ta hay giao tiếp với người khác bằng một tư thế cao hơn hẳn, do đó thường xảy ra tình trạng quan hệ miễn cưỡng. Vì vậy, giao tiếp với người khác bằng thái độ tự nhiên không giả tạo mới là điều tốt nhất.

Thái độ chân thật, cộng thêm việc linh hoạt trong quan hệ giao tiếp, tiếp xúc với người khác bằng khuôn mặt và thái độ tự nhiên như thế rất có thể đem lại bầu không khí hài hoà, từ đó xâm nhập thuận lợi vào trái tim của đối phương.

Một trường hợp có thể hay gặp phải là khi gặp gỡ với những người cao tuổi hoặc người có địa vị cao, thường có thể do quá để ý tới lập trường hoặc địa vị của đối phương mà làm cho chính mình quá căng thẳng, trở nên cứng nhắc, thiếu tự nhiên. Đối phương khó khăn lắm mới giành ra chút thời gian bận rộn đến gặp gỡ bạn, mà bạn thì lại bị quá căng thẳng, cuối cùng chỉ nói được vài chủ đề có tính nguyên tắc mà thôi, như vậy chẳng quá đáng tiếc ư.

Chẳng hạn, trong khoảnh khắc bạn gọi đối phương là "thầy giáo", thì bạn đã biến thành vị trí một học sinh có thể nghe giảng. Đối phương bị người khác gọi là thầy giáo, lúc này nhất định cho rằng nếu không nói những lời của người thầy, thì không xứng với việc được gọi là thầy, do đó tự nhiên sẽ ra vẻ thầy giáo, nói toàn những lời giáo huấn. Một khi đã như vậy, thì bạn chỉ có thể đành nghe ý kiến đơn phương của đối phương với thái độ của một học sinh, chứ không có cơ hội để nói ra lời nói thật của mình, từ đầu đến cuối chỉ có thể nói những chủ đề cứng nhắc.

Do đó, nếu gọi đối phương là "ngài X", thêm cách gọi trân trọng vào trước tên của đối phương, như vậy sẽ không quá để ý tới sự khác nhau giữa hai bên về địa vị, phẩm hàm, mà sẽ đơn thuần chỉ coi đối phương như một người bình thường để đàm thoại cùng anh ta, với thái độ như vậy thì sẽ có thể tiến hành cuộc nói chuyện thuận lợi. Khi nói chuyện với

những người thích được người khác dùng địa vị, phẩm hàm để xưng hô với mình, nếu họ không tự loại bỏ chướng ngại về tâm lý, thì chỉ có thể nhận được mối quan hệ giữ khoảng cách nhất định.

Khi đối thoại, đối phương nghe với thái độ tự nhiên, bên phát ngôn nhất định cũng sẽ nói năng lưu loát. Khi vui vẻ lắng nghe với thái độ hồ hởi, không phải chuẩn bị trước thái độ khi gặp gỡ, cần tỏ ra tâm tình của mình một cách chân thành cho đối phương biết, đối phương mới có thể nói chuyện thoải mái, cởi mở với bạn. Nếu bạn sợ đối phương coi thường hoặc sợ bị lường gạt, đã có sự chuẩn bị tâm lý trước khi gặp gỡ, đối phương cũng sẽ phát giác ra tâm trạng của bạn, chắc chắn sẽ không cởi mở ruột gan nói chuyện thật lòng với bạn.

Nếu như đối phương đã có sự vũ trang về mặt tâm lý trước đó, thì bạn khó có thể biết được tâm lý thực sự của anh ta. Do đó bản thân bạn dù sao cũng không nên tạo ra chướng ngại về mặt ý thức. Bất kể trong trường hợp nào cũng nên cốá gắng ứng phó với người khác bằng thái độ tự nhiên.

5- THÓI QUEN NHƯỜNG NHỊN ĐỐI PHƯƠNG CỰC KỲ QUAN TRỌNG

Tinh thần phục vụ nhiệt tình có lợi cho việc tiến cử bản thân

Bất kể đưa ra hành động nhỏ nào, các bậc cao thủ giao tiếp cũng đã gắn thêm phần giá trị kèm theo, tức là sự nhường nhịn cho đối phương được lợi trước, dùng thái độ này để đối xử với người mà mình qua lại. Trước khi nghĩ tới mình có thể nhận được bao nhiêu lợi ích, trước tiên hãy nghĩ xem đối phương có thể nhận được những lợi ích gì, từ đó hình thành nên thói quen suy nghĩ như vậy.

Quả thực, ngày nay ý thức quyền lợi cá nhân rất cao hầu như tất cả mọi người đều có nhu cầu thâu tóm toàn bộ lợi lộc nhằm thoả mãn ham muốn cá nhân, một người thường có xu hướng không làm việc gì không có lợi đối với bản thân, xu thế này hiện nay rất thịnh hành.

Mưu cầu lợi ích bản thân không phải là việc xấu, song quá chú tâm vào lợi ích riêng thì sẽ nhất định dẫn tới thất bại trong quan hệ giao tiếp. Lẽ ra, chỉ cần hiểu là ai cũng có lòng vị kỷ bẩm sinh, song hãy thử biến cho cách nghĩ này nhỏ bớt một chút, nếu chịu nắm muộn một chút cơ hội được lợi ích của mình, thì có thể nảy sinh tâm lý nhường nhịn để đối phương được lợi trước.

Nói một cách đơn giản, chính là để mình được lợi mà nhường cho đối phương được lợi trước. Nếu mưu cầu lợi ích cho người khác trước, thì lợi ích đó chắc chắn sẽ trở lại với mình. Cách suy nghĩ “trước là nghĩa, sau là lợi” này là cách nghĩ chung của các bậc cao thủ giao tiếp. Khi làm bất cứ việc gì, trước tiên hãy thực hiện nghĩa vụ cần phải làm của mình đã và làm tới cùng, tin rằng cái lợi sau đó chắc chắn sẽ theo đến.

Vì vậy, nếu muốn trở thành một cao thủ giao tiếp, trước hết phải hiểu rõ đại nghĩa, cần làm cho đối phương bất cứ việc gì mình có thể bằng một tinh thần phục vụ tới cùng, còn về thù lao đãi ngộ sau này hãy xem đối phương tỏ ra thế nào với thái độ rõ ràng, thẳng thắn.

Giá trị thu được của kiểu phục vụ có suy nghĩ này có thể là “bảng đánh giá quan hệ” hoặc một dạng “danh sách tín nhiệm” ẩn giấu trong lòng đối phương. Kiểu giá trị này rất quí giá, không thể đem tiền bạc ra thay thế được.

Bất luận thế nào, bạn thay đổi thành lối nghĩ “trước là nghĩa, sau là lợi”, tự nhiên hành động của bạn sẽ thay đổi. Hãy vứt bỏ lối suy nghĩ hi sinh người khác để mưu cầu lợi ích của mình, như thế sẽ sản sinh ra một cái tôi hoàn toàn mới.

Mưu cầu lợi ích cho đối phương với thái độ mưu cầu lợi ích cho mình, và làm thực sự với thái độ hăng say nhiệt tình, cống hiến toàn bộ tri thức và trí tuệ mà mình có được, như vậy có thể hình thành nên sự tái sản xuất trí tuệ, kết quả của nó chắc chắn có lợi đối với bản thân. Nếu bạn có thể có được cách nghĩ đó thì bạn sẽ không cho là đáng tiếc. Phải mang tinh thần phục vụ nhiệt tình này mới có thể đạt tới mục đích tiến cử bản thân một cách hữu hiệu được.

6- CỐ GẮNG ĐỂ CHO HOÀN THIỆN

Không thể suy xét quan hệ giao tiếp bằng lợi và hại.

Giao thiệp với người khác bằng thái độ tính toán chi li thì quan hệ giao tiếp không thể duy trì thuận lợi được. Đi lại với người khác, quá so đo được - mất, làm cho người khác 5 phần, nếu người khác không làm cho bạn 6 phần trở nên thì bạn cho rằng không sòng phẳng, lối suy nghĩ quá so đo, tính toán đó dễ làm cho đối phương phản ứng.

Bản thân tôi cho rằng, tuy coi đối phương như một “người” để quan hệ, song đối xử với đối phương bằng thái độ không vui vẻ, thì đối phương sẽ cảm thấy lòng tự trọng bị tổn thương nghiêm trọng.

Cái gọi là CHO và NHẬN, con người ta ai cũng bị lôi cuốn bởi lối nói mỹ miều này, do vậy làm bất cứ việc gì cũng vạch rõ lập trường quan điểm cho và nhận, quên mất rằng sự phức tạp và dao động của lòng người cũng mang lại không ít ảnh hưởng trong quan hệ giao tiếp.

Lấy một ví dụ có thật, khi mấy người bạn cùng làm một việc gì đó, lúc đầu theo thoả thuận ăn chia công bằng thì tiến hành được bước đầu tiên một cách thuận lợi. Nhưng quan hệ hợp tác hai bên thường có thể dần dần xấu đi, quan hệ hài hoà bình đẳng giữa các bên cuối cùng có thể bị tan vỡ. Chủ yếu là ý thức về quyền lợi và phương thức suy xét của các bên khác nhau, bất kể công việc sau này tiến hành thuận lợi hay thất bại, trong quãng thời gian này dễ xảy ra nhiều tranh chấp nhỏ. Mối quan hệ giao tiếp được hình thành từ sự tính toán lợi hại rất dễ đổ vỡ, không thể chịu đựng được sóng gió, thử thách.

Qua kinh nghiệm, các bậc giao tiếp cao thủ hiểu được rằng lúc bình thường cần luôn luôn chia sẻ cho đối phương sức mạnh của mình trong phạm vi khả năng cho phép. Bất kể chuyện gì, chỉ cần có lợi cho đối phương thì gắng làm hết mình, sau này tất sẽ nhận được niềm vui được cho trước. Những người có khả năng hiểu được rằng cho hạnh phúc hơn là nhận thì mới có thể làm cái hành vi cho một cách thành tâm được. Do đó, phải hoàn toàn không có ý nghĩ sẽ nhận được sự báo đáp của đối phương, mà phải làm bằng lòng tốt thuần tuý.

Trên thực tế, những người luôn muốn giành lấy phần tốt của người khác trong bất cứ việc gì thì quan hệ giao tiếp với người khác sẽ quyết chẳng thể dài lâu được. Cho dù đối phương là người có tâm địa tốt, nhưng nếu luôn phải chịu nỗi đau của sự tính toán, thì cũng sẽ không còn muốn bị tranh giành mất lợi ích như vậy.

Nếu luôn không ngừng cho đối phương, tin rằng những người bình thường, một khi đã nhận được lòng tốt của bạn, quyết sẽ không làm như không biết, mà nhất định sẽ báo đáp và hỗ trợ thích đáng cho bạn trong phạm vi khả năng của mình. Giao thiệp với những người có lòng dạ như vậy, thì tiếp xúc về mặt tâm linh chắc chắn sẽ rất thú vị. Cùng với sự tăng lên của số lần qua lại, mối quan hệ đôi bên nhất định sẽ càng gắn bó.

7- XẤU HỔ LÀ TỰ TỎ RA MÌNH LÀ ANH KHÓA HỎNG THI

Ý thức bản thân dù sao cũng không nên quá mạnh

Nhiều người bình thường, muốn làm cho người khác để ý tới mình hơn, thường nảy sinh những cảm giác sai vô nghĩa, cho rằng nếu đến đâu cũng tán thưởng mình lên thì sẽ bị người khác cho rằng mình là một người kỳ quái. Những người có kiểu e dè như vậy phần lớn là những người có cá tính hướng nội và xấu hổ khi nói về mình.

Thế nhưng, những người có lối nghĩ như vậy trên thực tế lại là loại người ích kỷ. Khi làm bất cứ việc gì cũng chỉ để ý tới quan điểm của người khác, tự đáy lòng ẩn giấu một tâm lý tự cao tự đại và hư vinh, do đó suy xét tất cả hành vi của mình bằng thái độ tự thổi phồng lên.

Những người chỉ nghĩ “mọi người nghĩ về mình như thế nào” hoàn toàn bị cảm giác tự phụ, cho rằng mình là trung tâm chi phối. Nếu như vậy thì sẽ không thể có thái độ tích cực để người khác hiểu mình, mà chỉ nảy sinh tâm lý ỷ lại đợi người khác đến làm cho mình một điều gì đó.

Trong thế giới ngày nay, ai ai cũng bận rộn tíu tít với sự nghiệp của mình, trừ phi có việc gì đó liên quan tới mình hoặc mình thấy hứng thú, nếu không sẽ không tìm kiếm thông tin một cách chủ động. Hoàn toàn đối phó bằng thái độ bị động đối với những việc mà mình không quan tâm.

Do vậy, khi muốn có cơ hội gặp gỡ với người mà mình muốn quan hệ gần gũi hơn, mình cần phải lợi dụng một số phương pháp nào đó, cố gắng để đối phương cảm thấy hứng thú về

bạn.

Đặc biệt là gần đây, những người hay xấu hổ không thích nói chuyện dễ bị người khác hiểu lầm, "Anh chàng không biết trong bụng lại có những ý định gì đây?". Vả lại loại người này không dễ bị coi là những người bạn vì mình, khi giao thiệp với loại người này, nhiều người luôn giữ một khoảng cách nhất định.

Từ tình trạng đó có thể thấy, sợ bản thân bị tổn thương mà dẫn tới ý thức bản thân quá mạnh, tạo nên cảnh co đầu rụt cổ, như vậy càng không thể nhận được sự ủng hộ và thông cảm của những người tốt. Không cố gắng để người khác hiểu bạn, chỉ tự huyễn hoặc mình, cho rằng mình có tài, nhất định sẽ có một tương lai xán lạn, nếu chỉ dựa vào sức của mình, bên mình không có những người thông cảm và hỗ trợ thì sẽ vĩnh viễn không thể đạt được mục tiêu.

Đừng dựa vào sự phê phán của bản thân trước mắt để áp đặt cho mình, cho dù có phải mất nhiều thời gian đi nữa, cũng cần cố gắng tăng thêm nhiều bạn, càng cần mạnh dạn và thẳng thắn bộc lộ hết mình.

8- NẾU GẶP CHƯỚNG NGẠI THÌ VÒNG QUA MÀ ĐI

Khi còn trẻ thì đừng tạo nên "thiên kiến"

Có một số người, chẳng một ai có thể lại gần họ được, khi tiếp xúc với loại người này, thường làm cho người ta thấp thỏm không yên. Nếu đã có định kiến trước rồi thì sẽ cho rằng loại người này khó ứng phó, như vậy sẽ hình thành sự bế tắc trong lòng. Khi gặp gỡ đối phương nhất định sẽ cảm thấy không hợp. Có thể thấy được tình trạng khốn quẫn mất lòng tự tin đó ở những người luôn luôn lo sợ bị thất bại.

Thế nhưng, những người thành công sẽ biết biến những trở ngại, mặt trái thành kết quả tốt qua các hành động tích cực của mình, tạo ra phương thức vòng qua mà đi nhằm vượt qua trở ngại tâm lý gây khó khăn cho mình.

Nghĩ tới đối phương là người khó ứng phó, do đó trong lòng sinh ra sợ sệt, suy xét kỹ nguyên do, phần lớn các trường hợp đều là do bản thân mình gây ra. Kinh nghiệm sống ít, họ cho rằng loại người đó khó quan hệ, có thể nói là đã mắc một tật xấu xa xỉ.

Nếu bạn định sửa chữa tật này, trước tiên hãy thăm dò nội tâm của mình, tiếp tục tìm hiểu đối phương bằng trái tim chân thực, xác định xem có đúng là đối phương thực sự khó quan hệ hay không.

Nếu khi bạn gặp gỡ đối phương và cảm thấy mình không bằng đối phương, từ đó mà cho rằng đối phương khó ứng phó, như vậy là hoàn toàn đã rõ, tất cả là do cảm giác tự ti của bạn quá lớn. Khi gặp phải trường hợp này, bạn cần thẳng thắn thừa nhận lập trường quan điểm của mình, hiểu được rằng quả thực mình không bằng người khác, sau đó vòng qua mà đi, như thế nhất định sẽ thuận buồm xuôi gió. Lúc đó cần có lối nghĩ đầy chí khí là "bây giờ

không bằng anh, nhưng không phải là cả đời không bằng anh”.

Còn nữa, về cơ bản, quan niệm giá trị và lối xử thế của đối phương nhất định sẽ có sự khác biệt so với lối nghĩ của bạn, nếu vì thế mà cho rằng đối phương khó quan hệ hay khó ứng phó, hầu như toàn đánh giá người khác bằng thước đo của mình, thì sẽ nảy sinh “thiên kiến” đối với đối phương.

Sau khi đã tích luỹ được nhiều kinh nghiệm xã hội hoặc đến một độ tuổi nào đó, mới đánh giá đối phương thì cách này chẳng có gì đáng bàn. Nếu khi bạn còn trẻ, suy xét vẫn chưa phải là chu toàn mà đã nhìn nhận người khác bằng sự đánh giá chủ quan của mình, thì đó sẽ là một tổn thất lớn của bản thân bạn. Khi bạn chưa hoàn toàn hiểu nhân cách, con người của đối phương mà đã vội đưa ra lời đánh giá thì sẽ gây nên nhiều kết quả xấu, bạn hãy sớm nhận ra sự thực không thể chối cãi này.

Vì sức cuốn hút và thế mạnh hiện thời của bạn vẫn chưa đủ, nên việc cần làm trước mắt của bạn chính là cần cố gắng tăng cường sức hút và ưu điểm của bản thân.

9- TIẾP TỤC GIƯƠNG CAO NGỌN CỜ

Tìm kiếm cá tính bản thân là điều vô cùng quan trọng

Gọi là giao tiếp, chính là sự đi lại, tiếp xúc giữa cá tính với cá tính. Vì vậy, nếu bản thân bạn có cá tính hấp dẫn người khác tự nhiên thì đó rõ ràng là một ưu thế tuyệt vời rồi.

Những người biết được rằng cá tính của bạn có sức lôi cuốn nhất định sẽ truyền tin này cho những người khác. Kết quả của việc đó là sẽ tạo nên một vòng tuần hoàn tốt đẹp nhất. Bạn có nhiều bè bạn, nhờ những người bạn này truyền miệng nhau sẽ càng mở rộng thêm quan hệ giao tiếp của bạn. Như vậy, rốt cuộc phải làm sao để bồi dưỡng cái cá tính đặc biệt của bản thân đây?

Bất kể là ai cũng đều có một số cá tính tốt nào đó, nhưng một số người lại không thấy được, vì thế nên làm mọi cách để thể hiện những ưu điểm của mình. Thế nhưng những người cẩn thận nhất định sẽ khám phá ra chân tướng, lớp mạ vàng trên con người bạn cũng sẽ lập tức bị lột bỏ.

Thực ra, nếu bản thân bạn có thể tìm ra được cá tính thực sự của mình thì đương nhiên đó là điều tốt nhất. Tuy nhiên, bạn cũng có thể tiếp tục tìm kiếm những đặc điểm khác nữa của mình và thêm vào đó phương pháp bồi dưỡng để biến nó thành đặc tính riêng của bạn.

Sau khi bạn đã bước đầu hiểu được cuộc đời, bất kể là trong lòng bạn hay con mắt của người thứ ba, thường có một hai việc đáng ca ngợi hoặc đánh giá. Thích trẻ con, thích quan tâm đến người khác, hiểu biết rộng, viết văn hay chụp ảnh giỏi, biết biện luận, có khả năng hành động... bất cứ cái gì cũng được, chỉ cần là những mặt mạnh mà bản thân bạn ý thức được, đều có thể trở thành đặc tính của riêng bạn. Để duy trì sức cuốn hút mãi không thôi, thì khi bạn gặp gỡ với người khác, nhất định phải gây cho đối phương một sự kích thích nào

đó, để đối phương giữ được cảm giác mới mẻ đối với bạn mà không nảy sinh cảm giác nhàm chán. Vì vậy, bạn cần toàn tâm toàn ý tìm cho mình một phương thức sống và tiếp tục từ từ đương đầu với những vấn đề mới.

Đặc biệt, những người xung quanh bạn sẽ có lòng mong muốn theo đuổi mãnh liệt những cái bạn không có, do đó bạn phải thể hiện rõ phương thức sống của bạn, điều này cực kỳ quan trọng. Như thế, đối phương sẽ cảm thấy hứng thú với những đặc tính của bạn mà càng muốn tìm hiểu bạn kỹ hơn. Lúc đó anh ta sẽ hoàn toàn bị sức lôi cuốn của bạn hấp dẫn.

10- CẦN CÓ CÁI TỰ GIÁC CỦA NGƯỜI KINH DOANH CUỘC ĐỜI

Ba nguyên tắc cơ bản mà một thành viên xã hội cần có đầy đủ

Mỗi một người đều là nhà kinh doanh của CÔNG TY CUỘC ĐỜI mình, có trách nhiệm tuyệt đối đối với việc kinh doanh cuộc đời của mình.

Những người thiếu nguyên tắc chiến thuật sinh tồn, không xử lý phương thức sống của mình bằng thái độ triết học thì tất sẽ bị sa thải ra khỏi tập đoàn kinh doanh với cái tên là cuộc đời.

Chữ “kinh” trong từ “kinh doanh”, vốn là từ nghĩa kinh vĩ diễn ra, có nghĩa là các sợi tơ nằm dọc. Các sợi tơ nằm dọc lúc này được lý giải là triết học, tư duy, tầm nhìn xa, khá dễ hiểu. Cũng chính là nói, những người không có năng lực sợi dọc sẽ không có tư cách trở thành nhà kinh doanh.

Trên thực tế, những người không quản lý phương thức sống của bản thân bằng thái độ triết học thì sẽ là người thiếu phương hướng và cũng không có lòng tự tin đối với cuộc sống của mình.

Đối với thái độ sống cơ bản, có nhiều cách nắm bắt, chí ít cũng có thể làm cho bản thân không tạo nên tình cảm nào không tự nhiên khi tiếp xúc với nội tâm của đối phương, mà có một thái độ và hành động trung thực với chính mình.

Trong thực tế, xét từ một quan điểm nhất định, quan hệ giao tiếp sẽ không thể trở thành quan hệ giao tiếp không hoà hợp nếu hai bên đều tuân thủ nguyên tắc cơ bản làm người. Bất cứ bên nào thiếu sự nhận thức cơ bản này cũng sẽ gây nên sự cọ sát, đây cũng là tình trạng phổ biến trong xã hội loài người.

Vì vậy, là một thành viên của xã hội, đều cần tuân thủ nguyên tắc cơ bản “triết học”, tốt nhất hãy đưa ra nhiều hành động. Nói một cách cụ thể, trong giao tiếp đương nhiên phải tuân thủ hẹn ước với người khác, tuân thủ phép tắc lễ nghi... Cần chủ động tìm hiểu trước những tiền đề của nó, nếu không tìm hiểu được những thứ đó, thì cho dù là giao tiếp, cũng

quyết không thể tạo nên quan hệ hợp tác tín nhiệm lẫn nhau được.

Hơn nữa, nguyên tắc cơ bản của quan hệ giao tiếp ở đây cũng là thái độ chính mà về cơ bản làm người cần có, lý trí hành động đầy sức cuốn hút này sẽ được đối phương cho rằng bạn có giá trị giao tiếp. Nguyên tắc cơ bản đầu tiên là “cần triệt để sống cuộc sống thích hợp với mình”. Cảm giác khẩn trương của việc sống một cuộc sống phù hợp với mình sẽ tạo nên sức hấp dẫn làm người, từ đó đánh vào trái tim đối phương. Nguyên tắc thứ hai là “suy xét, tính toán trên lập trường của đối phương”. Nguyên tắc thứ ba là “tích cực sáng tạo cái đặc sắc của bản thân”.

Bồi dưỡng ba nguyên tắc cơ bản này, dùng để chứng minh ý nghĩa tồn tại của bản thân, chắc chắn đây là thủ tục nhất thiết, cần ghi nhớ trong lòng.

CHƯƠNG III
CÁC KỸ NĂNG GIAO TIẾP CƠ BẢN CẦN TINH THÔNG

Khi giao tiếp với họ hàng hoặc bạn bè thì không cần khắt khe đến những chuyện này lắm. Nhưng trong một số mối quan hệ nhất định, nhất là khi giao tiếp với các nhân vật quan trọng, thì có một số điểm quan trọng cần phải nắm vững. Những điều cần chú ý này các bạn cần tự trang bị cho mình càng sớm càng tốt.

Do đó, đừng bao giờ có những kiểu suy nghĩ như “lần sau nên làm thế nào”. Cần phải thực hiện nhiều lần những điều quan trọng này, biến nó thành bản năng của mình. Cần nỗ lực không ngừng rèn luyện đầu óc và thể trạng của mình.

1- THỨ TỰ TỪNG BƯỚC ĐỂ GIAO TIẾP ĐƯỢC THUẬN LỢI

Triệt để sử dụng sức mạnh trí tuệ tổng hợp mà mình có

Nếu như bạn có ý muốn mở rộng quan hệ giao tiếp với người khác. Một khi trong đầu bạn luôn có ý nghĩ giao tiếp với mọi người, thì cơ hội đó chắc chắn sẽ tới, hơn nữa bạn cũng cần nắm chuẩn xác thời gian gặp gỡ.

Tuy hầu như ai cũng được ông trời phú cho vận may, song không ít người cho đến cuối đời cũng chẳng nhận được ân huệ nào. Điều này là do các bước đi trong giao tiếp không đúng, do đó vô tình để cho vận may khó khăn lắm mới có được lại tuột mất.

Cho dù có cơ hội gặp gỡ, mà bản thân lại cho rằng “Bấy giờ chưa có gì đặc biệt...”, “có cơ hội sẽ lại tới thăm anh ta”, hoàn toàn xuất phát từ sự tiện lợi của mình, lấy thước đo của mình để phán đoán nhìn nhận sự việc, như vậy đương nhiên có thể sẽ mất đi thời cơ gặp gỡ quý giá nhất.

Một người có khả năng nắm bắt vận may một cách sáng suốt nhất định sẽ có một tinh thần tích cực, thái độ sống cũng nhất định khác, sẽ luôn có ý chí dũng cảm đi tới phía trước. Nữ thần may mắn chỉ mỉm cười với những ai chọn đường đi nước bước bằng ý chí của mình và bước tới một cách tích cực. Loại người này có quyết tâm nắm chắc vận mệnh của mình, vì vậy khi vận may ló ra, thì đó chính là thời cơ quý nhất “cơ hội tới gần” của họ, từ đó kịp thời nắm bắt lấy nó. Thế nhưng, những người không có tham vọng tìm kiếm bè bạn, thì cho dù cơ hội tốt có ở ngay trước mắt, họ cũng không thể thấy được, đành để mất cơ hội tốt mà thôi. Nếu không có lòng mong muốn nắm bắt cơ hội tốt, thì không thể vận dụng linh hoạt các cơ hội giao tiếp, chiếc chìa khoá để mở cửa cuộc đời của mình cũng sẽ vì thế mà rơi mất. Chẳng hạn, khi gặp một thông tin có thể làm trái tim bạn rung động, thì bạn nên truy

tìm cội nguồn của thông tin đó, nếu là báo hay tạp chí đăng, thì đến toà soạn tìm kiếm, nếu như được phát trên ti vi thì có thể tìm hiểu thông tin ở đài truyền hình hỏi thăm, trước hết liên lạc xác nhận nhân vật đó, tiếp theo là trực tiếp tiếp xúc với bản thân anh ta.

Cho dù đó là công việc tốn thời gian tốn công sức, nhưng ngay đến việc đó mà cũng không thể làm được, thì đừng nghĩ đến việc mở rộng hơn nữa quan hệ giao tiếp. Có tinh thần tích cực tiến về phía trước, như vậy có thể gặp được các cơ hội tốt không thể ngờ tới. Nói tóm lại, triệt để sử dụng sức mạnh trí tuệ tổng hợp mà mình có là một điểm cực kỳ quan trọng.

2- LUÔN CÓ LÒNG HIẾU KỲ, XEM NÁO NHIỆT LÀ ĐIỀU VÔ CÙNG QUAN TRỌNG

Luôn cố gắng tìm kiếm thông tin.

“Yêu nhau mấy núi cũng trèo”, câu nói này không chỉ giới hạn ở tình yêu nam nữ. Lòng hiếu kỳ mãnh liệt sẽ quất ngọn roi vào sự lười biếng, biến bạn thành một người giàu khả năng hành động tích cực. Đối với một vật nào đó, chỉ cần sau khi hiểu được cấu tạo hoặc nguyên tắc của nó là có thể dựa vào đó hoặc suy diễn ra. Nhưng chỉ có con người mới là một ẩn số mãi mãi mà thôi. “Không thể hiểu hết được con người”, điều này đã làm cho thế giới trở nên kỳ thú hơn, cuộc đời đầy những niềm vui bất tận. Cũng vì lẽ đó, tự cổ chí kim đã có vô số nhà tu hành, học giả, nhà văn tiếp tục nghiên cứu chủ đề “tìm hiểu loài người” một cách không biết mệt mỏi.

Lòng mong muốn cố gắng tìm hiểu loài người không dễ tìm hiểu chính là trạng thái tâm lý của con người. Nếu như có thể nảy sinh hứng thú đối với những sự việc có liên quan tới con người, như vậy thì chẳng gì bằng nữa.

Đối với thông tin về sự việc, cho dù không dễ tìm kiếm nhưng nếu cố gắng cũng có thể giành được toàn bộ. Nhưng những tri thức có liên quan đến con người, nếu như không tích cực học hỏi và chủ động tìm kiếm thì quyết không thể đạt được. Không cố gắng tìm hiểu con người, mà chỉ giao tiếp với người khác bằng một mớ kiến thức mơ hồ, thì cho dù có hiểu được tầm quan trọng bằng quan hệ giao tiếp, cũng không thể cải thiện được tình hình thực tế.

Vì vậy, để hiểu được con người, phải đốt cháy lên lòng hiếu kỳ mãnh liệt, quan tâm tới những sự việc của con người, đó mới là con đường ngắn nhất và tốt nhất. Nếu như có một nơi nào đó mà nhiều người cùng quan tâm, thì hãy dò hỏi và nắm bắt chủ đề bàn luận của đám đông, có tinh thần khám phá là điều cần thiết nhất.

Sau khi đã có mối liên hệ tốt thì mới có thể hiểu hết người khác, nếu không có đề tài đối thoại thì không thể thực hiện tốt hành động giao tiếp. Bình thường, cho dù có bất cứ chuyện gì xảy ra bên cạnh mình, cũng cần cho rằng mình sẽ có một số thu hoạch nào đó, mà để rồi đối mặt, xử lý bằng thái độ tích cực. Như vậy, ứng phó bằng kiến thức tích luỹ mới

có thể mở rộng quan hệ giao tiếp.

Tăng cường đề tài nói chuyện cũng sẽ trở thành một ưu thế trong giao tiếp khác. Đối với đối phương mà bạn tiếp xúc, cung cấp đề tài nói chuyện mới mẻ sẽ có tác dụng mở rộng vòng tuần hoàn hợp tác khác.

3- ĐỐI XỬ VỚI ĐỐI PHƯƠNG HOÀN TOÀN BẰNG LÒNG TỐT

Điều quan trọng là cư xử hết mình với đối phương

Đối phương mà bạn tiếp xúc liệu có thể trở thành một người bạn của mình không? Khi bạn đang cố phán đoán, thì hãy thử một vài phương pháp. Phương pháp đó là, đối xử với đối phương bằng tất cả lòng tốt của bạn và quan sát xem đối phương phản ứng như thế nào.

Trong phần “tất cả lòng tốt” cũng còn bao gồm cả “dâng tặng không tiếc nuối” và “dốc đầy lòng yêu thương”. Lòng tốt này nếu luôn hiện diện trong cuộc sống thường ngày của bạn, thì quan hệ giao tiếp sẽ được mở rộng một cách thuận lợi.

Trên thế gian này có không ít người dốc lòng quan tâm, yêu mến quá nhiều đối với con vật mà mình yêu thích hay hoa cỏ, cây cảnh trong vườn nhà mình, bỏ nhiều công sức ra để nuôi trồng, săn sóc. Thế nhưng, một mặt khác, trong quan hệ giao tiếp, thì họ lại “keo kiệt” khi đưa ra những tình cảm thật, điều này làm cho người ta lấy làm khó hiểu.

Chí ít, con người đều có điểm giống nhau dòng chảy trong huyết quản, nếu có thể giao lưu với nhau như dòng máu kia cùng hoà vào dòng chảy, có nghĩa là con người đều cư xử tốt với nhau, thì đó mới là phép tắc của giao tiếp. Ngay cả nguyên lý cơ bản nhất như vậy cũng không thể hiểu được, mà lại còn muốn có nhiều bạn bè, mong cải thiện quan hệ giao tiếp, thì rốt cục cũng chỉ đứng yên một chỗ, chẳng thể nào tiến thêm.

Điều quan trọng nhất trong các nguyên tắc của giao tiếp là cần có được sức mạnh tổng hợp của một con người. Cũng tức là nói, tiếp xúc với đối phương bằng tình cảm chân thành và bằng lòng nhiệt tình, yêu thương con người đó.

Nếu như bạn muốn giới thiệu mình với đối phương một cách nhanh nhất mà giở các thủ đoạn lừa bịp, thì cho dù có như vậy, cũng không bằng mở tung túi lòng tốt của bạn cho đối phương.

Khi bạn chưa hiểu được đối phương cần gì, bạn cần phải truyền cho đối phương lòng tốt của mình như thế nào đây? Lúc này cần dựa vào kinh nghiệm của bản thân để phán đoán, người khác có thái độ như thế nào để bạn cảm thấy thích thú, bạn cũng sẽ làm những việc như vậy để đền đáp đối phương.

Trao cho đối phương tất cả lòng tốt của mình, và đừng nên làm một cách miễn cưỡng. Chỉ cần bạn quan tâm đến đối phương bằng tấm lòng chân thật, chắc rằng đối phương nhất định sẽ vui vẻ tiếp nhận lòng tốt của bạn và báo đáp trở lại.

4- KIÊN ĐỊNH LẬP TRƯỜNG MỚI LÀM CHO NGƯỜI KHÁC TIN TƯỞNG

Tinh thông các điều kiện tiên quyết của công việc hiện tại

Ngày nay, có nhiều người đi làm nhưng thiếu cố gắng và lòng nhiệt thành đối với công việc của mình. Những người này dễ bị người khác hoài nghi rằng liệu họ có thể dốc hết tâm sức vào công việc hay không, vì vậy thường gây cho đồng sự, cấp trên có cảm giác không tin tưởng.

Chẳng hạn, trong thời đại bùng nổ thông tin như hiện nay, có không ít nơi để mọi người vui chơi, giải trí khiến người ta dễ bị thu hút, nếu xét từ khía cạnh tốt, có thể người ngoài sẽ đưa ra những lời đánh giá bạn tích cực tham gia phong trào, thế nhưng, một khi bạn tham gia hoạt động nhiều mặt, làm cho bản thân mệt mỏi, từ đó trễ nải trong công việc. Chắc chắn rằng bạn rơi vào cái huyệt do chính mình đào, vĩnh viễn chẳng thể nhấc nổi mình lên.

Bạn nên cố gắng làm những công việc đúng ngành nghề của mình. Ngành nghề chính của mình làm cho người khác có cảm giác tin tưởng cũng như là cái "móng" của thành, cần hết sức vững chãi, kiên cố, như vậy mới có thể làm cho công việc giao tiếp tiến hành thuận lợi hơn.

Nhất là ở nơi công tác, phải để đối phương hiểu rõ rằng mình đang làm những gì? Điểm này cực kỳ quan trọng. Hơn nữa, cần làm cho đối phương biết được rằng mình yêu thích công việc đó như thế nào, đồng thời cố gắng xử lý công việc của mình một cách có trách nhiệm. Cần vận dụng chính xác phương thức này, vì bất cứ là trong hay ngoài công ty, những người tốt nhất định sẽ đánh giá cao đối với những ai trung thực đối với công việc của mình.

Vì vậy, nếu trong lòng có ý muốn để làm cho mình trưởng thành lên, thì trước hết phải cố gắng hết sức làm tốt công việc thuộc bổn phận của mình, đây là điều kiện tiên quyết.

Nói chuyện với những người không kiên định lập trường, những người này thường mải tìm những chủ đề nói lúc đó, song mấu chốt trong chủ đề nói chuyện thì vẫn mơ mơ hồ hồ, không thể nào nắm bắt nổi. Những người không hoàn thành đúng thời hạn công việc của mình, trong lòng đều có một mối lo chung, hy vọng đối phương không vì thế mà coi thường anh ta, vì vậy nóng lòng không yên, dễ dùng lời nói để che đậy sự thiếu thực lực của mình.

Về mặt này, đối với những người làm việc hăng say, giữ vững cương vị công tác của mình mà nói, nếu là nhân viên thì sẽ được cho là có tinh thần yêu công ty, nếu bản thân lãnh đạo, thì sẽ được khen là có triết lý hành động linh hoạt. Những người này đầy lòng tự tin tuyệt đối đối với công việc đã hoàn thành, lời nói của họ và những quyết định mà họ đưa ra cũng đều đầy sức mạnh và thuyết phục.

Những người làm công việc của mình một cách thoải mái nhẹ nhàng, thường làm cho người ta cảm thấy có chiều sâu, có chất lượng, hơn nữa họ sẽ vượt qua quãng đời của mình

bằng một thái độ tích cực.

5- HÃY CHỐNG CHỌI VỚI SÓNG GIÓ CỦA CUỘC NÓI CHUYỆN NHƯ BƠI NGƯỢC SÓNG VẬY

Không nên bỏ lỡ thời cơ nói chuyện

Dù yêu thích hay muốn tìm hiểu việc gì, con người ta cũng có thể nhờ vào việc đọc các loại sách tham khảo để làm cho mình trở thành chuyên gia lý luận về mặt nào đó. Thế nhưng, nhiều người lại chỉ đem lí luận đưa vào trong óc để lý giải, chứ không thể thực hiện chúng một cách thực thụ.

Đặc biệt là không thể dựa vào các lý luận trong sách tham khảo để thực hiện việc tuyên truyền bản thân, đây sự thực là việc mà ai ai cũng biết. Điểm khác nhau lớn nhất giữa lí luận và thực tiễn chính là ở chỗ nắm bắt thời cơ khi gặp gỡ.

Trước tiên không thể nói những câu không liên quan gì một cách thao thao bất tuyệt, luyên thuyên vô lối. Khi gặp gỡ, cần dẫn dắt đối phương và nắm lấy hướng đi chủ yếu để nói câu chuyện mà mình đưa ra.

Đầu tiên cần phối hợp với nhịp điệu của đối phương để tiến hành đàm thoại, bất kể chủ đề nói chuyện nào cũng phải đến một giai đoạn nhất định thì mới dừng lại. Quãng thời gian ngừng nghỉ này chính là cơ hội để mình đưa ra chủ đề để nói chuyện có liên quan tới mình.

Lúc này đối phương sẽ nghĩ rằng vừa mới nói xong ý mình muốn biểu đạt, đang muốn thở một hơi, khi đó sẽ có cảm giác muốn lắng nghe đối phương nói. Đây chính là thời cơ quý giá nhất để bạn đưa ra chủ đề nói chuyện, để đối phương theo sự dẫn dắt của bạn, tiếp tục cuộc nói chuyện.

Nếu khi đó bạn chỉ gật đầu, tỏ ý đồng ý với luận điểm của đối phương, không tiếp tục nói ra những lời mình muốn nói thì sẽ bị cuốn theo sự dẫn dắt của đối phương, từ đó mãi mãi chỉ nghe ý kiến của người khác, không thể trở thành người tạo ra chủ đề của cuộc nói chuyện. Tồi tệ hơn có thể dẫn đến tình trạng đến giờ hẹn rồi mà không thể đứng dậy cáo từ.

Tuy nhiên, muốn bản thân làm chủ để triển khai cuộc nói chuyện, đôi khi cũng không phải là thuận lợi. Nếu như lúc đó đối phương rất muốn nói, mà phải nén mình để bạn nói trước, nhất định sẽ khó mà chịu đựng nổi. Những người muốn sớm nói ra ý kiến của bản thân, tất nhiên sẽ không tĩnh tâm nghe tỉ mỉ lời bạn nói.

Vì vậy, trước hết hãy để đối phương bắt đầu nói, để mở ra chủ đề nói chuyện, tiến hành thuận lợi cuộc nói chuyện, nhưng lúc này bạn phải tìm hiểu xem khi nào mới là cơ hội quý báu nhất để bạn chuyển chủ đề nói chuyện, điều này hết sức quan trọng.

6- CẦN ĐIỀU CHỈNH THÍCH HỢP ĐOẠN MỞ ĐẦU NÓI CHUYỆN

"Lời mở đầu" cần thiết khi nói chuyện

Trong cuộc sống hàng ngày, chúng ta ai cũng bận việc của mình, vì vậy nếu bản thân không nói chuyện, mà hy vọng người khác tới tìm hiểu nội tâm của bạn, trên thực tế chuyện này hầu như không xảy ra. Nhất định phải tự mình tạo ra cơ hội, để người khác hiểu bạn mới được.

Thế nhưng, khi nói chuyện nên bắt đầu như thế nào? Bởi vì sẽ có nhiều kiểu đối phương khác nhau, mà có thể làm cho bạn cảm thấy khó khăn.

Lúc này phải vận dụng phương pháp nào mới có được kết quả không ngờ đây? Có thể dựa vào phương pháp mà các cô tiếp viên nhà hàng sử dụng, đó chính là bất kể ngày hay đêm, rao bán thời gian của mình. Những người thiếu kiến thức xã giao thông thường, không có khả năng giao tiếp với khách hàng, sẽ không thể giành thắng lợi trên thương trường được, vì thế hầu hết các nữ phục vụ đều có một số nghệ thuật rao bán hàng khác người. Bản thân tôi vinh dự được một số nhân viên truyền cho bí quyết, quy tắc hữu hiệu nhất để đưa ra chủ đề nói chuyện khi mới bắt đầu là "điều chỉnh thích hợp".

Thời tiết... Hôm nay rất lạnh, khác với dự báo thời tiết, hình như sắp có mưa.

Mùa... Đã mùa xuân rồi mà sao vẫn lạnh thế.

Sở thích... Anh sao đen thế, đi đánh gôn à? (câu cá, đánh vợt...).

Tin tức... Báo sáng nay đăng tin XX (chủ đề nói chuyện gần đây...)

Tình yêu... Độ này không hài lòng sao?

Quần áo... Bộ âu phục đẹp quá, ca vát có phải của Pie Cardin không? (giày, đồng hồ...)

Du lịch... Cách đây không lâu tôi có đi du lịch XX với bạn bè (du lịch hải ngoại...).

Nhà ở... Anh sống ở đâu? ồ! tôi cũng ở gần đó.

Học tập... Hiện nay anh đang học may à? (Học ở nhà? Thật quý quá).

Công việc... Công việc của anh rất có triển vọng (Bận không? Ngập đầu ngập cổ ấy chứ).

Hãy nhớ tất cả những cái đó trong đầu thì sẽ có thể dần dần triển khai chủ đề của cuộc nói chuyện một cách thuận lợi. Tất nhiên, những ví dụ trên đây đều là câu nói mà các cô tiếp viên quen dùng, nếu thay đổi vị trí, chẳng hạn lấy người công nhân làm ví dụ, dùng những câu nói đó để mở đầu cuộc nói chuyện, thì cũng có thể thích hợp. Những người công

nhân theo đó có thể dùng những chủ đề ngày thường hay gặp để vận dụng linh hoạt vào cuộc trò chuyện.

Thế nhưng, nếu bình thường không trau dồi mở mang kiến thức thì sẽ lâm vào cảnh chẳng có chủ đề nói chuyện nào để mà nói, chỉ có thể nói những chuyện cũ rích. Khi nói chuyện, chủ đề đầu tiên của cuộc trò chuyện không nhất định phải đi vào tìm hiểu kỹ, vì vậy có thể chọn những đề tài nhẹ nhàng để làm lời tựa cho chủ đề nói chuyện tiếp theo, như thế là được rồi.

7- NĂM ĐIỀU CẤM KỴ TRONG NGÔN NGỮ CHÂN TAY

Thái độ còn biết nói hơn là miệng

Cho rằng chỉ có dùng miệng mới có thể truyền đạt suy nghĩ của mình là một suy nghĩ chưa hoàn toàn đúng đắn. Phải hiểu toàn bộ cơ thể mình, dùng chân tay như là một loại ngôn ngữ, mới có thể truyền đạt suy nghĩ của mình một cách thành công được.

Phương thức hoạt động của đôi tay, cách để chân, sự di chuyển của cái đầu hay đôi mắt, âm thanh cao thấp, quần áo mặc, thái độ hay động tác của bạn đều phản ánh rõ suy nghĩ của bạn.

So với người Âu Mỹ, người Nhật Bản kém hơn trong việc dùng chân tay để biểu đạt ý kiến của mình. Nguyên nhân chủ yếu là do môi trường sống khác nhau mà ở một vài nơi việc sử dụng quá mức thân thể hay tứ chi để truyền đạt ý nghĩ sẽ bị cho rằng là chuyện rất không tự nhiên.

Thế nhưng, điều không ai ngờ tới là nhiều người cho rằng đối phương tuy lẳng lặng lắng nghe ý kiến của mình, song lại thường nghe không chăm chú. Tư thế của bạn khi trò chuyện có thể làm cho đối phương có những cảm giác không vui, thậm chí cho rằng bạn không biết phép tắc. Ví dụ, dưới đây xin dẫn ra một vài thái độ không được mọi người ưa thích.

1. Âm thanh thiếu biểu cảm làm cho người nghe có cảm giác như trong miệng ngậm cái gì đó, nói năng không rõ ràng, nghe cứ như tiếng thì thầm to nhỏ.
2. Cao giọng nói hùng hồn, với mong muốn làm cho mình chiếm ưu thế cao hơn đối phương. Dường như hy vọng dùng bề ngoài để che giấu cái thiếu bên trong của mình.
3. Hai tay khoanh trước ngực để nghe, cứ như không cảm thấy thích thú với chủ đề nói chuyện, mà đưa ra tín hiệu từ chối.
4. Nâng cao cằm và nói chuyện. Sẽ có thể bị ngộ nhận rằng cao không thể với tới, ngược lại nếu hạ thấp cằm xuống và nói chuyện, lúc này đôi mắt ngước nhìn lên trên, cứ như đang hoài nghi người khác.
5. Liếc mắt nhìn. Sẽ gây cho người ta ấn tượng của một người thâm hiểm, giảo quyệt.

Như vậy, trong một số trường hợp ngôn ngữ chân tay còn có thể nói lên nhiều điều hơn

là miệng, nếu bạn làm đối phương có cảm giác: “Nói chuyện với mình toàn bằng thái độ như vậy, vậy anh là loại người nào?”, đối phương sẽ không thể tán đồng những ý kiến mà bạn đưa ra. Quyết không nên tạo ra những tư thế đối phương không thích, đây là điều quan trọng, chớ có nên coi thường.

8- KHÉO LÉO PHỤ HỌA SẼ LÀ PHẦN ĐỆM CHO CUỘC NÓI CHUYỆN

Cùng một lời phụ họa không nên lặp lại hai lần.

Phương thức “phụ hoạ” nếu như khéo léo, sẽ thực sự dễ dàng thúc giục đối phương tiếp tục phát biểu ý kiến. Càng khéo léo phụ hoạ, nội dung cuộc nói chuyện của đối phương sẽ càng phong phú. Vì vậy, kỹ thuật “biểu diễn” của một người biết lắng nghe là chất kích thích cho cuộc nói chuyện giữa hai bên.

Các bậc cao thủ trong nói chuyện phần nhiều đều thực hiện các bí quyết phụ hoạ, “cùng một cái gật đầu phụ hoạ như nhau, không lặp lại lần thứ hai”. Trên thực tế, khi đối phương cố gắng biểu đạt những gì mình muốn nói, nếu bạn liên tục nói “Thế à?” “Thế à?” hai lần khi đó sẽ làm cho đối phương hoài nghi rằng “Thằng cha này không biết có nghe mình nói không nhỉ?”.

Nếu bạn thay đổi phương pháp phụ hoạ bằng những kiểu như “Anh nói đúng” hoặc “Thật ngạc nhiên, lại có cả chuyện ấy cơ à?”, như vậy sẽ càng giúp cho đối phương thêm hứng khởi trong việc truyền đạt thông tin. Phương thức nói chuyện này cũng sẽ giúp bạn truyền đạt cho đối phương cái thái độ tích cực nghe của mình, để lại cho đối phương một ấn tượng tốt đẹp.

Khi đó, nếu có thể mở to hai mắt, hay nhướn người về phía trước, hoặc lặng lẽ suy nghĩ, gật đầu tỏ vẻ đồng ý, bằng những động tác bổ trợ hữu hiệu qua thái độ hay tư thế nghe, như vậy sẽ càng có lợi cho cuộc nói chuyện hơn.

Khi bản thân mình nói, đối phương là người nghe, nếu bạn chỉ dùng miệng chỉ truyền đạt ý kiến, thì sẽ thiếu sức thuyết phục. Muốn biểu đạt tất cả những thông tin trong lòng, phương thức lợi dụng tốt nhất là dùng toàn bộ cơ thể để tăng cường hiệu quả phát ngôn. Thế nhưng cũng không cần sử dụng quá nhiều ngôn ngữ chân tay, chí ít là mượn các động tác của mắt, lông mày và tay để tăng cường ngữ khí.

Sau khi nghe đối phương nói xong, bạn cảm thấy thích, mắt cần phải nheo nheo cười, khi ca ngợi có thể nhướn lông mày lên để tỏ ý cảm phục. Hơn nữa, khi biểu thị sự đồng ý, cũng có thể dùng tay vỗ đầu gối và gật đầu biểu thị sự tán đồng. Nếu đối phương ở ngay cạnh bạn, có thể vỗ nhẹ đầu gối hoặc vai để biểu lộ thái độ thân tình với anh ta. Nói tóm lại, bạn rất thích lần gặp gỡ này bằng ngôn ngữ thân thể.

Dưới đây xin giới thiệu ý kiến của các chuyên gia về những biểu hiện mà người nghe cần

có để tham khảo. “Hoá ra là vậy” có thể thúc đẩy không khí cuộc nói chuyện. “ồ, tôi hoàn toàn tán thành” tỏ ý gật đầu tán đồng. “Thật chẳng ngờ tới” để biểu thị sự do dự. “Có lẽ vậy” dùng để tỏ ra qua loa đại khái. “Thật thế à!” biểu thị sự kinh ngạc. “Thật vậy ư” biểu thị sự lĩnh hội. “Cái gì” dùng để ngăn trở. “Xin mời, xin mời” tỏ ý khiêm nhường. Hãy kết hợp khéo léo các câu nói trên và sử dụng chúng.

9- DÙNG TÀI TRÍ ĐỂ TÌM HIỂU TÂM TƯ

Truyền cho đối phương thông tin nội tâm

Sự cạnh tranh trong cuộc sống hiện đại đang ngày càng khốc liệt, nhiều người vì cố sức bảo vệ bản thân mà bất chấp lợi ích của người khác. Đối với loại người này, nếu muốn làm cho trong đầu anh ta giữ lại ấn tượng sâu sắc về bạn, mà bạn chỉ nói mấy câu chuyện nhỏ vô thưởng vô phạt thì sẽ không thể có được bất cứ kết quả gì.

Nhưng cũng may, những đối tượng này phần lớn cũng đều có ý muốn tìm hiểu người khác, những người này thường đi tìm những kích thích mới, do vậy trong đầu luôn giữ lại một khoảng không gian trống để có thể giao lưu tự do, để con thuyền tư tưởng tự do có thể tuỳ ý ra vào nơi đó.

Thế nhưng, trong khoảng không gian có hạn đó, nếu có thêm các giá trị khác, sẽ càng được đón mời. Sau khi đã hiểu được tầng tâm lý này rồi cung cấp cho đối phương liều thuốc tăng trưởng để kích thích anh ta lớn mạnh thì sẽ thu hút được sự chú ý và quan tâm của đối phương.

Bất cứ ai quan sát bản thân mình qua các hành động thường ngày về tâm lý thường có ý nghĩ mình không bằng người khác, chúng ta có thể lợi dụng điểm mập mờ về ý thức này. Những điểm bản thân muốn làm thì dù không làm được, nhưng thấy người khác hoàn thành một cách nhẹ nhàng, trong lòng cũng không khỏi dao động.

Vì vậy, nếu bạn phát hiện ở con người mà bạn quan tâm những tin tức hoặc thông tin có liên quan tới anh ta, thì dù gì cũng đừng bỏ xó chúng, hãy cắt chúng ra, phô tô lại và chuyển cho anh ta, tất nhiên, đôi khi có thể bảo cho anh ta biết. Như vậy sẽ tỏ ra “Tôi rất quan tâm tới anh” một cách cụ thể, từ đó truyền đạt thông tin là bạn muốn thực lòng quan hệ với anh ta.

Cho dù đối phương có nhận được nguồn tin này, nhưng bản thân hành vi kia làm cho đối phương hiểu rằng bạn và anh ta có cùng một tâm lý chờ đợi, đối phương sẽ có thể cảm thấy vui vẻ về điều này. Hơn nữa, ngay cả địa vị xã hội hay lập trường hai bên khác nhau, nhưng không cần thiết phải tỏ ra như vậy. Thành tâm truyền cho đối phương “tấm vé một chiều” của sự yêu mến, đối phương chắc chắn sẽ dành cho bạn sự biết ơn tự đáy lòng mình một cách tự nhiên.

Giả sử đối phương là người rộng lòng, những việc mà bạn làm sẽ không thể không thấy

dấu vết gì như một viên đạn đã được bắn ra khỏi nòng súng, nhất định đối phương sẽ đáp lại bằng một hình thức nào đấy, vì thế cần cố gắng tìm kiếm sự hiểu biết nhau về mặt tâm hồn.

Vận dụng “tài trí” là bí quyết tìm hiểu tâm tư của đối phương.

10- BÍ QUYẾT VÀ KỸ XẢO KHẮC PHỤC LÚNG TÚNG

Bất cứ ai cũng có lúc cảm thấy bị lúng túng

Lần đầu gặp gỡ với người khác hoàn toàn giống như “bản chất” của cuộc đối thoại vậy. Người có kinh nghiệm đối thoại ít nhất đã từng nếm qua trái đắng của sự lúng túng trong đối thoại.

Thi cử, xin việc hay bất cứ cuộc đối thoại nào, trong các bước ngoặt của cuộc đời, liệu có thể vượt qua một cách thuận lợi hay không đều có ảnh hưởng rất lớn đến cuộc đời sau này.

Một nguyên nhân lớn không thể vượt qua một cách thuận lợi, với đa số mọi người đều là lý do “lúng túng”. Vì vậy, luyện tập kỹ thuật khống chế tình trạng lúng túng đã mang lại biết bao nhiêu hạnh phúc lớn lao cho nhiều người.

Vì thế, phương pháp mà mỗi người sử dụng đều không giống nhau, nhưng những người sáng suốt đều dùng “phép tập trung một điểm” để khắc phục sự lúng túng. Chẳng hạn, một nhân viên chào hàng máy móc tên là A, vốn có tật dễ bị lúng túng, vì thế khi gặp gỡ với khách hàng quan trọng, trước khi đối phương chưa xuất hiện, anh ta xoa nhẹ vào phần tiếp giáp giữa ngón cái và ngón trỏ. Hai tay phải trái xoa vào nhau nhiều lần, theo như anh ta nói, bằng phương thức này có thể xoá bỏ trạng thái căng thẳng, làm cho cuộc nói chuyện tiến hành thuận lợi.

Còn nữa, các vận động viên thể thao trước một trận đấu quan trọng thì tình trạng “căng thẳng” chính là kẻ địch lớn nhất của họ. Vì vậy, để trước đó không bị thất bại bởi chính mình, trong mỗi cuộc chiến đấu như vậy, cần cố gắng tăng cường sức mạnh về mặt tinh thần.

Phương pháp của họ là khi luyện tập thường ngày, thì cần luôn ý thức rằng đây là cuộc thi đấu chính thức. Như vậy sẽ có được cảm giác lâm trận khi thi đấu, luyện tập nhiều lần sẽ tích luỹ được kinh nghiệm. Họ tự rèn luyện bản thân mình bằng phương thức này, giải toả trạng thái căng thẳng khi thi đấu chính thức.

Cũng chính là nói, con người ta thường muốn làm cho bản thân không căng thẳng, nhưng ngược lại luôn bị căng thẳng hơn, vì thế trước đó phải suy nghĩ, là người thì ai cũng có thể bị căng thẳng. Nhưng không nên quá căng thẳng, hơn nữa cần huấn luyện bản thân để quen với cảm giác “căng thẳng”, đây chính là điểm mấu chốt để loại bỏ sự căng thẳng.

CHƯƠNG IV
THUẬT GIAO TIẾP NẮM BẮT LÒNG NGƯỜI

Cũng như các huyệt đạo trên cơ thể con người, trái tim con người cũng có các huyệt đạo, nếu có thể nhắm đúng vào các huyệt đạo của lòng người, cộng thêm việc xoa bóp, kích thích dễ chịu, nhiều người sẽ cảm thấy hài lòng thoả mãn. Thế nhưng phát hiện được các vị trí của huyệt đạo của trái tim là một điều cực kỳ khó.

Một người xoa bóp giỏi chỉ cần nhìn là có thể thấy được "người này huyệt đạo ở đâu", những người bình thường không thể làm được như vậy.

Vì thế phương pháp để những người bình thường phát hiện ra các huyệt đạo chỉ có cách là dùng hai tay lần mò mà thôi.

1. HỌC TẬP NGUYÊN TẮC HÀNH ĐỘNG CỦA NHỮNG NGƯỜI THÀNH CÔNG

Trong huyết quản đang lưu thông dòng máu trí thức

Trên thế giới, những người thành công đều được coi là có một kỹ thuật sống nào đó, hơn nữa, một nguyên tắc hành động nữa của những người thành công chính là tỏ ra quan tâm tới người khác một cách triệt để, nỗ lực.

Nếu như có lòng quan tâm tới người mà mình quan hệ, thì trong quá trình nói chuyện có thể suy đoán ra được lúc này đối phương đang quan tâm tới chuyện gì. Hơn nữa, để làm cho các hy vọng của đối phương có thể thực hiện được, nếu có thể giúp một chút thì càng tốt.

Mọi người đều biết rằng, khả năng của cá nhân là có hạn, thế nhưng vì người khác, nếu bản thân có khả năng giúp đỡ, mà lại khoanh tay đứng nhìn, thì quả là quá vô tình. Phương pháp ứng xử của bạn lúc này chính là điểm mấu chốt quyết định tương lai bạn có thể trở thành một người thành công hay không.

Hơn nữa, xét về mặt trí thức, chắc chắn những gì đối phương đã biết sẽ không giống bạn, việc bạn giúp đỡ hôm nay chắc chắn sẽ mang lại hiệu quả tốt hơn sau này. Trong huyết quản đang chảy dòng máu trí thức để tăng cường sức mạnh của bản thân, điểm này cực kỳ quan trọng. Vì thế cần tìm cách giúp đỡ đối phương đạt được mong ước. Cái mà đối phương mơ ước không nhất định là vật chất, có nhiều ước vọng khác nhau cùng tồn tại. Qua đó bạn chọn cho mình những cái mà bạn có thể tiếp nhận, cố gắng hỗ trợ anh ta.

Trong một số trường hợp không nhất định phải làm những việc vượt quá phạm vi khả

năng của mình, cũng tuyệt đối không nên làm một cách miễn cưỡng.

Tâm lý của con người rất kỳ diệu, cho dù là việc nhỏ đi chăng nữa, đều có thể cảm thấy thoả mãn vì đã giúp người khác. Kiểu cảm giác tự thoả mãn nhỏ bé này vượt qua các hành động cụ thể đã chứng minh được khả năng của bản thân, từ đó cảm thấy vô cùng vui sướng. Ở đây có sự tồn tại của các bí quyết về khả năng quan hệ giao tiếp.

Việc làm cho đối phương vui lòng sẽ làm cho hai bên nảy sinh tình cảm thân thiện, vì vậy càng làm tăng thêm sức mạnh của mối quan hệ. Luôn luôn có một tấm lòng báo đáp đối phương, đây chính là bí quyết bồi dưỡng khả năng giao tiếp.

2. XÂY DỰNG HÌNH TƯỢNG THỐNG NHẤT, PHÂN THẮNG THUA BẰNG TẤN CÔNG TRỰC DIỆN

Hình tượng cần phải có cảm giác thăng bằng

Bạn đã bao giờ nghĩ xem cấp trên và đồng nghiệp ở nơi làm việc cho bạn là người như thế nào hay chưa? Nếu như hình tượng về bạn trong họ là ấn tượng tốt đẹp, thì điều đó là tốt nhất, nếu hình tượng mà họ nghĩ về bạn không giống bộ mặt vốn có của bạn thì đó là một vấn đề nghiêm trọng. Tương lai của bạn có thể sẽ bị ảnh hưởng của hình tượng mà bạn có trong mắt người khác, từ đó sẽ gặp nhiều trở ngại, một khi hình tượng của bạn bị ngộ nhận thì rất khó sửa lại.

Bất luận là ai cũng đều có ấn tượng tốt đối với những người xởi lởi, hoạt bát và hy vọng tiếp cận những người mang lại cảm giác an toàn đó. Vì vậy, bình thường khi xây dựng hình tượng của mình, bạn cần phải thận trọng suy xét kỹ càng.

Như vậy trước tiên cần phải thống nhất về cơ bản hình tượng của bản thân. Nếu không làm như vậy thì rất khó có thể để lại cho đối phương ấn tượng về bạn. Bất kể là tham gia cuộc hội họp gì, ấn tượng đầu tiên luôn là điểm mấu chốt quyết định thành bại, vì thế cần phải bỏ nhiều công sức vào việc xây dựng hình tượng. Trên thực tế, qua những thể nghiệm được biết, đa số đối phương hoàn toàn chỉ dựa vào cảm giác chủ quan để xây dựng hình tượng của bạn, thậm chí qua một câu nói trao đổi hoặc dùng ngay hình thức bên ngoài của bạn để xây dựng hình tượng chỉ qua một lần gặp mặt.

Vì vậy một khi ấn tượng đầu tiên của bạn không rõ ràng hoặc không tốt đẹp, đối phương sẽ coi thường sự tồn tại của bạn, hoặc giữ cự ly với bạn. Như vậy, khi đưa ra hình tượng cơ bản của mình, nếu cá tính của bạn là trầm, trang phục cũng cần thể hiện hình tượng này, đối phương chỉ cần nhìn là hiểu bạn là người nào, từ đó yên tâm quan hệ với bạn.

Nếu như bạn không muốn bị coi là một người khô cứng, mà cố ý thể hiện mình bằng một thái độ nhẹ nhàng, điều đó sẽ làm cho đối phương nảy sinh tình trạng lẫn lộn về hình tượng của bạn. Về mặt cảm giác cân bằng của ý thức, đối phương sẽ cảm thấy hoài nghi, không biết rốt cuộc bạn là một người như thế nào. Nếu bản thân bạn có thể nắm bắt được

hình tượng của mình thì sẽ có thể gây cho người khác ấn tượng sâu sắc bằng cách tấn công trực diện.

Để lại ấn tượng trong lòng đối phương với một hình tượng rõ ràng thì có thể giành được cảm tình, như vậy chỉ có lợi chứ không hại về mặt quan hệ giao tiếp.

3. ĐỪNG GIAO TIẾP VỚI NGƯỜI KHÁC BẰNG ĐỊNH KIẾN

Đánh giá đúng tư thế hiện tại của đối phương

Bất cứ ai cũng có một vài khuyết điểm nào đó, nếu chỉ để ý đến những khuyết điểm này thì nhất định quan hệ giữa hai bên sẽ không thể tiến hành thuận lợi được. Trong quan hệ bạn bè cần có khả năng chỉ thấy ưu điểm mà xem nhẹ khuyết điểm, đây chính là thái độ quan hệ đứng đắn.

Bản thân tôi cũng thường nói, một mối quan hệ thành tâm, thành ý nghĩa là hai bên phải hiểu nhau một cách triệt để. Bất kể là ưu điểm hay khuyết điểm đều cần phải bao dung độ lượng, như vậy mới coi là một quan hệ thân mật thực sự. Quả thực, về lý tuy là vậy song trên thực tế trong cuộc sống hiện thực chỉ có một số rất ít người là có thể đạt tới trình độ giao tiếp đó. Thường khi đã nắm được các khuyết điểm của người khác rồi, thì khi quan hệ ban đầu sẽ ít nhiều bị ảnh hưởng. Lúc đầu khuyết điểm cũng chỉ như vết xước nhỏ chẳng gây ảnh hưởng gì cả. Thế nhưng, cùng với quan hệ giao tiếp ngày càng đi vào chiều sâu, thì những vết thương cũng sẽ lớn dần, vì vậy sẽ hay nghĩ tới sự tồn tại của những khuyết điểm đó.

Kết quả là do quá để tâm tới những khuyết điểm của đối phương thành ra bao nhiêu ưu điểm cũng chẳng thấy đâu, e rằng cũng vì thế mà xem thường đối phương, hoặc đánh giá đối phương bằng con mắt khác.

Nếu như đánh giá thấp đối phương sẽ làm mất đi quan hệ bình đẳng, nẩy sinh những thay đổi nhỏ trong giao tiếp và rồi đối phương cũng sẽ phát giác ra, từ đó tạo nên bầu không khí không vui. Cho dù là quan hệ bạn bè lâu dài cũng có thể vì thế mà trở nên xa cách.

Đặc biệt là những người bạn từ thời học sinh, cần tuyệt đối tránh đem hình tượng nhân cách khi chưa đầy đủ để chồng lẫn lên hình tượng hiện tại của đối phương mà đánh giá. Những người có chí tiến thủ, thì khi bước vào xã hội đều có không ít sự trưởng thành về mặt tu dưỡng bản thân. Nếu không hiểu được sự thực này thì khi tiếp xúc với đối phương, đối phương sẽ cảm thấy thất vọng mà không muốn tiếp tục giao tiếp nữa.

Vì vậy, không cần nắm bắt, đánh giá quá khứ của đối phương mà cần đánh giá chân thực hình tượng hiện tại của đối phương. Hơn nữa, cần cố gắng lưu ý và tìm ra những ưu điểm của đối phương, làm cho quan hệ giữa hai bên thêm thuận lợi, tiếp tục kéo dài.

4. RA SỨC TỰ TUYÊN TRUYỀN MÌNH

Đừng để đối phương nhìn thấy “trạng thái mỏi mệt”.

Cho rằng người này mới là đối tượng mà mình mong được tiếp xúc và mong đợi sự nhiệt tình của bản thân có thể được đối phương biết đến, đây là một hành động cực kỳ quan trọng. Hành động này có thể làm cho trong lòng đầy sự tự tin, tiếp tục tạo ra những nguồn lực mới.

Các cặp tình nhân đang yêu nhau, để làm cho đối phương hiểu được tâm lý của mình, quá trình đưa ra những cố gắng rất giống với cảm giác mong được tiếp xúc với người khác. Trên thực tế, trước khi hiểu được nội tâm của đối phương, hàng ngày các cặp tình nhân phải ngấm ngầm dò tìm. Họ bỏ thời gian ra và tích cực tìm những phương pháp làm thế nào để đối phương hiểu rõ tình cảm của mình.

Bản thân tôi đã đọc qua một cuốn sách trong đó có viết về một nhân vật chính đã rất vất vả để gặp được người yêu, tôi rất cảm phục lòng nhiệt tình và dũng khí của anh ta. Có lẽ những người đang yêu có thể luôn có được sức mạnh và năng lực mà ngay cả bản thân mình cũng không thể hiểu nổi.

Đây cũng chẳng phải là tiểu thuyết miêu tả phóng đại gì, trên thực tế, khi một số người cố gắng làm một việc gì đó, sức mạnh từ người anh ta phát ra sẽ gấp hàng chục lần so với bình thường, con người chúng ta có khả năng tiềm tàng khác thường như vậy đấy. Cách tốt nhất để toả ra được nguồn năng lượng này là tự mình bỏ sức ra tìm kiếm những “niềm vui” trong đó.

Vì thế, nếu để lại cho đối phương ấn tượng “mỏi mệt”, thì bước đầu tiên trong quan hệ giao tiếp đã không đạt rồi. Hãy thử tìm nguyên nhân của sự “mỏi mệt”, hầu như đều do cảm giác buồn chán về mặt tinh thần gây nên. Nếu giữ được sự hứng thú của bản thân thì sẽ không có cảm giác mệt mỏi và buồn chán.

Nếu là sự mệt mỏi về mặt thể xác, có thể khôi phục bằng các phương pháp vật lý như ngủ đủ và ăn thức ăn nhiều dinh dưỡng. Những người thường cảm thấy mỏi mệt trừ khi đuổi được con sâu buồn chán trong lòng mình, nếu không thì chẳng thể nào làm tiêu tan được cảm giác buồn chán. Vì vậy, tốt nhất mỗi ngày nên tìm “thú vui” làm bất cứ việc gì. Gặp gỡ những người tốt, tập thể thao, đọc sách hoặc trồng hoa... Qua đó để tìm cách giải toả sự buồn chán.

Nói tóm lại, làm những việc mà mình thích trên gương mặt tỏ ra đầy sinh khí. Hơn thế, luôn quan hệ tiếp xúc với người khác bằng vẻ mặt này là bước đầu tiên của việc tự tuyên truyền mình.

5. CHỈ CÓ HÀNH ĐỘNG MỚI THỂ HIỆN CON NGƯỜI MÌNH

Đừng trở thành con người lời nói và hành động không thống nhất

Quan sát kỹ hành động của một người có thể hiểu được nhiều điều ở người đó. Qua một hành động nào đó, tuy bản thân anh ta cũng không có ý gì đặc biệt, nhưng người khác đều có thể qua đó mà thấy được một số đầu mối của triết lý hành động của người đó.

Có một số người sống quanh ta, lúc bình thường hay cao giọng, nhưng gặp việc quan trọng thì lại trốn tránh trách nhiệm, những người thường có lời nói và việc làm không thống nhất, xung quanh chúng ta có không ít loại người này. Một số người thích nói ngọt, thích hứa nhưng lại thường nuốt lời hẹn. Chắc rằng ai cũng đã từng nếm qua bài học đắng cay này.

Trong hoàn cảnh đó, những người đã nói là làm chắc chắn sẽ được đánh giá cao. Trên thực tế, khi chúng ta bình luận về một ai đó, việc trước tiên cần kiểm tra chính là người này hành động có gì giả dối không, lời nói và hành động có thống nhất với nhau hay không. Về điểm này phần nhiều đều phải thể nghiệm từ những hành vi sinh hoạt thường ngày. Bình thường bị người khác quan sát từ phía chính diện, ai cũng muốn phô bày ra mặt tốt nhất của mình, do vậy vô tình sẽ mang trạng thái căng thẳng và lo lắng, còn cái đẹp thực sự được bộc lộ ở dáng vẻ tự nhiên, không giả tạo.

Quan sát tính cách của con người cũng như vậy, khi mọi người tiếp xúc với nhau một cách có ý thức, thì sẽ rất khó có thể ngay lập tức nắm bắt được tính cách của người khác, nhưng một vài động tác nhỏ vô tình, cũng có thể cho thấy một cách gián tiếp bản chất của người đó. Nghĩa là trong các hành động của con người, cho dù là động tác rất nhỏ, nhưng bởi vì cũng dựa vào sự kích thích của trung khu thần kinh, vì thế quan sát hành vi của anh ta, một hành vi là có thể thấy được một phần tính cách đại diện cho một người.

Từ đó có thể thấy, ngôn ngữ đôi khi có thể là cách thức hỗ trợ để biểu thị hành động. Trên thực tế, phương pháp để xem xét người đó có lời nói và hành động thống nhất với nhau hay không thì chúng ta hãy quan sát thực tế những hành động của người đó để mà phán đoán.

Bản thân tôi cũng cố gắng có trách nhiệm đối với những gì mình nói, và cố gắng để làm cho lời nói, hành động thống nhất với nhau, vì vậy thường cho rằng đối phương mà mình tiếp xúc cũng có cách nghĩ này. Khi biết được người mà mình tiếp xúc có lời nói và hành động không thống nhất, tôi sẽ có cảm giác mất lòng tin, cho rằng người này ngay cả nguyên tắc cơ bản nhất cũng chẳng hiểu, do đó kiểu người này không đáng quan hệ.

6. CẦN TÍCH CỰC GIÚP ĐỠ NGƯỜI KHÁC

Làm việc đừng suy tính thiệt hơn

Bạn đã từng đóng vai trò cán sự hay phụ trách nhóm ở một tập thể hay một cuộc hội họp nào chưa? Nếu bạn chưa có chút kinh nghiệm nào, tôi khuyên bạn hãy cố gắng tìm kiếm cơ hội, cho dù là một tập thể nhỏ bé.

Hãy giúp đỡ người khác với vai trò của một trưởng nhóm, điều này có thể mang lại kết quả có lợi đối với việc mở rộng quan hệ giao tiếp.

Những việc mà lúc bình thường không hay để ý thì sau khi tham gia, sẽ có thể hiểu và nắm một cách sâu sắc những nỗi vất vả của một người chỉ đạo công việc, hơn nữa hiểu được nỗi vất vả của người khác và học được phương pháp đối nhân xử thế ở họ.

Thế nhưng, khi giữ trách nhiệm phụ trách, việc tỏ ra ta đây thế này thế nọ là vấn đề bị lên án nhiều nhất. Cho rằng do có sự lãnh đạo, hỗ trợ của mình mà tập thể mới hoạt động một cách thuận lợi, đôi lúc tỏ ra tự cao tự đại, hoặc lợi dụng danh nghĩa của tập thể có những hành vi quá đáng nhằm nâng cao tiếng tăm của mình. Như vậy chắc chắn sẽ làm cho người ta nảy sinh tâm lý phòng bị. Nhiều người muốn dựa vào người khác nhưng lại không muốn bị người khác lợi dụng.

Người giữ chức vụ phụ trách cần có thái độ đầu sai để làm việc cho người khác, điểm này hết sức quan trọng. Đầu sai, là khi diễn kịch cần có ở bên cạnh giúp vai chính thực hiện nhiệm vụ của mình. Trên sân khấu cuộc đời, vai trò như một đầu sai là không thể thiếu, nó cũng là trụ cột để làm cho tập thể tiếp tục mở rộng và lớn mạnh, theo đó ta cũng có thể lớn mạnh lên.

Vả lại đã có sự hỗ trợ người khác việc gì đó, thì không nên cho rằng mình hy sinh cho người khác. Một khi đã có ý nghĩ này sẽ chẳng thể khá hơn. Dù là để có được niềm vui lớn hơn cũng không bằêng tiếp tục công việc đó với thái độ của người gieo hạt giống.

Ngoài ra, nếu bản thân không làm cho người khác hiểu được tấm lòng của bạn thì sẽ thiếu đi sức lôi cuốn của con người bạn.

7- KHÔNG THỂ HIỆN ĐƯỢC ƯU ĐIỂM CỦA MÌNH THÌ KHÔNG THỂ SỬ DỤNG LINH HOẠT GIÁ TRỊ THỰC CỦA MÌNH

Tiếp tục tiến hành tự tuyên truyền một cách trung thực

Thời đại hiện nay là thời đại mỗi con người phải tự khẳng định mình, quyết định số phận của mình. Nếu bản thân có một tư tưởng sáng suốt thì sẽ có thể làm cho nhiều người hiểu được sự tồn tại của bạn, giá trị thực của bạn cũng sẽ được xã hội thừa nhận, như vậy bạn cũng sẽ có nhiều cơ hội để có một cuộc sống viên mãn hơn.

Trong thực tế cuộc sống, nhiều người có tư tưởng lập trường không vững vàng để tuột mất các cơ hội. Một số người quá tự tin lại dễ rơi vào dạng “thích nổi trội” và “nhà tự tuyên truyền”, kiểu tự tuyên truyền bản thân này sẽ dễ gây tác dụng “phản tuyên truyền”.

Nói đến phương pháp tự tuyên truyền, thì không nên để bản thân có trạng thái “như một tờ giấy trắng” muốn nói đối phương chẳng biết gì về bạn cả. Chí ít, nếu bạn có lòng muốn để đối phương hiểu bạn, thì cần thể hiện rõ ý đồ đó qua hành động để đạt được mục

đích tự tuyên truyền mình. Nếu giữa hai bên đều không có ngôn ngữ hay hành động để biểu đạt ý đồ của mình, thì cho dù là anh em ruột hay vợ chồng, hoặc các đồng nghiệp trong công ty cũng sẽ không thể căn cứ vào đâu để biết khả năng và sức cuốn hút của bạn.

Nhất là ở nơi làm việc, chỉ ôm mối ảo tưởng và chờ đợi sẽ có một ngày đối phương hiểu ta, mà không để ánh mắt của đối phương hướng về phía bạn, làm như vậy là không được. Cho dù phải tốn nhiều thời gian đi nữa, bạn cần phải cố gắng tìm cách có được những người bạn thực sự, hãy mạnh dạn thể hiện những ưu điểm của mình. Như vậy, trong quá trình tự tuyên truyền mình một cách trung thực, tự nhiên có thể tăng cho bạn những người bạn tốt, hiểu và thông cảm với mình.

8. KHÔNG THỂ DÙNG LÝ LẼ TÔ VẼ

Đừng phản bội lại lòng tốt của đối phương

Những người "thích nói lý", trong giao tiếp sẽ không được người khác hoan nghênh, khi trình bày cách nghĩ của mình quả thực cần phải rõ ràng và có lôgích, điểm này là bí quyết cực kỳ quan trọng. Nếu không thể làm cho đối phương hiểu rõ chủ đề mà mình muốn nói, thì cho dù có nhiều lời thêm nữa cũng chẳng ích gì.

Tuy là như vậy, nhưng bất kể ai ở đâu cũng đều muốn dùng lý luận lôgíc để thuyết phục song luôn bị đối phương cho là người cứng nhắc. Trong nói chuyện tiếp xúc hàng ngày, việc khéo léo lắp ghép các lý luận "lôgíc" là một vấn đề đáng để nghiên cứu sâu.

Trong trường hợp làm việc hoặc thảo luận thường lấy tính hợp lý làm cơ sở, thế nhưng, khi nói chuyện với cấp trên hoặc cấp dưới, với khách hàng hoặc bạn bè, cho dù là các chủ đề có liên quan đến công việc, tốt nhất đừng nên thảo luận công việc bằng cái lý lớn từ đầu chí cuối. Như vậy sẽ làm cho người nghe cảm thấy khó chịu, đôi khi còn gây nên phản ứng tiêu cực của người khác.

Chúng ta thường bắt gặp một số người bất cứ việc gì cũng giở lý lẽ ra, cho rằng chỉ bằng lôgíc mới thuyết phục đối phương, loại người này không nắm được những biến đổi phức tạp trong tâm lý của con người, dễ bị người khác đánh giá là chỉ biết nói hay, do vậy mà tự chuốc lấy sự chán ghét.

Trên thực tế, đôi khi có thể lý giải những lời đối phương nói là chính xác, nhưng khi nghe thấy lý lẽ huyên thuyên, trong lòng sẽ cảm thấy không muốn thừa nhận những lý lẽ đó. Mọi người ai cũng có lòng tự trọng của riêng mình, lấy lý lẽ làm vũ khí bảo vệ quan điểm của mình, bất chấp các quan điểm của người khác, luôn nói đối phương rằng "vì là như vậy, nên cần làm như thế", kiểu khẩu khí và cách nghĩ áp đặt người khác này dễ gây nên sự cự tuyệt và phản ứng mạnh mẽ.

Quan hệ giao tiếp giữa hai bên, trong đó bao hàm cả những phản ứng về tình cảm, vì vậy bất kể như thế nào cũng phải làm cho đối phương có cảm tình với mình, đây là điều kiện

tiên quyết. Mới bắt đầu đã không gây ấn tượng tốt cho đối phương, mà lại nói về mình với lý lẽ khô khan, cứng nhắc, như vậy sẽ hoàn toàn sụp đổ trật tự chính xác của quan hệ giao tiếp, quan hệ giao tiếp sẽ không thể tiếp tục thuận lợi được.

9. PHÉP TỰ TUYÊN TUYỀN GIÁN TIẾP

Tạo vòng tuần hoàn đối với đối phương

Cho dù trầm mặc không nói, chúng ta cũng có thể làm cho đối phương cất tiếng hỏi: "Có việc gì cần giúp à?".

Trong giao tiếp giữa con người với con người cũng như vậy, cùng một quỹ thời gian thường ai cũng mong được tiếp xúc với những người tốt, mong có thể có nhiều bạn tốt hơn. Vì vậy, phương pháp để tiếp cận những người tốt, có thể vận dụng phương pháp tác chiến dắt dây (phương thức tuyên truyền người quen). Để những người rất hiểu mình tuyên truyền với người thứ ba, như vậy thì cho dù bản thân bạn không trực tiếp giao tiếp cũng có thể tăng thêm cơ hội tiếp xúc với người khác.

Chẳng hạn để giới thiệu một nhà hàng có món ăn ngon, qua truyền miệng của khách hàng, công việc kinh doanh sẽ ngày càng phát đạt. Một nhà hàng như vậy có lẽ đều có một vài đặc trưng rõ rệt, mà khách hàng sẽ có ấn tượng sâu sắc. Một khi khách hàng đã thưởng thức được món ăn có khẩu vị độc đáo thì sẽ mời người khác tới cùng ăn khi có cơ hội.

Thế nhưng con người không thể bị thuyết phục một cách dễ dàng, cũng giống như nhà hàng làm ăn phát đạt, không có một số điều kiện hấp dẫn người khác, thì khách hàng không thể tuyên truyền giúp được. Cho dù bản thân bạn không kịp đợi người quen hành động thay mình, mà đã bắt đầu sử dụng các phương thức để cố gắng giao tiếp với người khác, nhưng nếu bản thân con người bạn không có một số cá tính hấp dẫn, thì sẽ chẳng thể nào đạt được mục đích.

Tuy vậy, nhưng bạn đừng nản lòng, những tính cách hấp dẫn cuốn hút không phải là một sớm một chiều có thể có được, mà cả một quá trình cố gắng. Những người có chí sẽ cảm thấy đặc biệt hứng thú đối với những người có cùng cố gắng như mình, cho rằng hai bên hữu duyên, từ đó sẽ thiện chí gây dựng mối quan hệ với bạn. Đồng thời sẽ tìm cơ hội giới thiệu bạn với các bạn khác.

Giới thiệu bạn bè tốt cũng như là giới thiệu cái tôi có liên quan tới người đó, trong quan hệ giao tiếp, nó sẽ tạo nên một vòng tuần hoàn tốt.

10- HỌC CÁCH NÂNG CAO THÍCH NGHI Ở CON TẮC KÈ HOA

Áp dụng các hành động thích hợp với môi trường

Làm cho người khác thấy bạn "có phong cách riêng" là như thế nào? Chính là kết quả

đối phương đánh giá bạn qua suy nghĩ và hành vi của bạn, hoặc bề ngoài của bạn. Đối phương có thể thông qua nhận thức này để mở ra quan hệ giao tiếp giữa hai bên.

Trên thực tế, kết bạn với những người không có phong cách riêng, sẽ làm cho mình có một phản ứng rất khó tả, đa phần các cuộc tiếp xúc sẽ không thuận lợi. Đó là hai bên không thể hoà hợp về nhiều mặt, sau khi kết thúc nói chuyện, cũng sẽ gây ra cảm giác xa lạ. Vì vậy, để tránh làm cho đối phương cũng có cảm giác này, trước tiên phải nâng cao phong cách riêng của bản thân bạn.

Tôi cho rằng ở con tắc kè hoa có thể có những điểm đáng để chúng ta tham khảo. Đặc trưng của con tắc kè hoa là màu sắc cơ thể có thể thay đổi tuỳ theo sự thay đổi của độ sáng, độ ấm và môi trường... và tuy động tác rất chậm, nhưng thỉnh thoảng cũng biết thò đầu ra bắt côn trùng.

Kiểu sinh thái này, thay đổi màu sắc cơ thể theo sự thay đổi của môi trường, ngoài việc có thể ẩn náu để bắt mồi ra, đồng thời còn có thể tránh được sự tấn công của kẻ địch. Khi tìm thấy con mồi, tắc kè hoa sẽ lẳng lặng quan sát động thái của nó, nếu có cơ hội thì nhanh chóng tóm lấy con mồi, có thể nói là một loại động vật hiếm có. Đem cảm giác đối ứng của con tắc kè hoa vận dụng vào trong kỹ thuật sống của bạn, có thể sẽ giúp bạn tăng thêm nét khác biệt, riêng của cá nhân mình.

Nói một cách cụ thể, trong cuộc gặp gỡ hoặc quyết đấu một chọi một, hoặc trong hội nghị công ty, trước hết cần lắng nghe kỹ lối nói của đối phương và lắng nghe những lý lẽ bên trong. Nếu ý kiến mà đối phương đưa ra có thể có ích cho mình thì phải cố gắng tiếp thu. Một khi đã đến lượt mình phát biểu ý kiến thì có thể khéo léo đem những điểm quan trọng của đối phương hoà trộn vào trong lời phát biểu của mình, làm cho mình nói ra trọng điểm một cách rõ ràng mạch lạc. Lúc này, cần phải nói ra quan điểm của mình một cách trình tự và với thái độ khiêm tốn. Nói cách khác, một mặt có sự độ lượng tiếp thu ý kiến của đối phương, một mặt nói lên quan điểm riêng của mình, điểm này cực kỳ quan trọng. Có được cảm giác nhanh nhạy như vậy mới có thể chuyển biến suy nghĩ của mình thành mới lạ hơn, đồng thời càng dễ dàng thấy niềm vui khi tiếp xúc với người khác.

CHƯƠNG V
NGHỆ THUẬT NÓI CHUYỆN CỦA ĐÀN ÔNG

1. HÃY NẮM LẤY 10 GIÂY ĐẦU TIÊN

"Nếu bạn nghĩ hai lần rồi mới nói thì chắc chắn bạn sẽ nói hay hơn".

Một nhà diễn thuyết nói, 10 giây nói đầu tiên của chúng tôi có sức lôi cuốn người nghe nhất, nguyên nhân là vì trong 10 giây này ai cũng vô tình mà hữu ý bày tỏ cảm giác chân thực nhất của mình. Do đó, nếu bạn nắm được 10 giây này thì rất có lợi cho bạn trong cả buổi nói chuyện. Vậy làm thế nào để nắm được 10 giây đầu tiên này?

Hãy bắt đầu bằng một câu chuyện hấp dẫn hoặc hài hước:

Câu chuyện hấp dẫn (nhất là những người thật việc thật) hoặc là những câu chuyện hài hước có thể làm cho mọi người cười vui vẻ thì sẽ có thể nắm được trái tim của người nghe. Dù người nói trước đã làm phân tán tư duy của người nghe nhưng bạn vẫn nắm được tình hình của cuộc nói chuyện và khơi dậy hứng thú của người nghe, nhanh chóng được người nghe chấp nhận.

Lôi cuốn người nghe bằng một số đồ vật hấp dẫn

Một tấm ảnh, một tờ bản đồ, một đồ vật được mang từ chiến trường về... có thể phản ánh trực quan chủ đề và sẽ nhanh chóng hấp dẫn được người nghe. Nếu người nghe vui vẻ thì bạn có thể trừu tượng chủ đề nói chuyện thành một bức tranh mà không cần phải nghiên cứu đến tính nghệ thuật của nó. Những cử động khác người, độc đáo cũng có thể tập trung được sự chú ý của người nghe. Nói chung chỉ cần vật gì có thể giúp cho người nói phát huy chủ đề là được.

Hãy bắt đầu bằng những câu hỏi

Vào những năm mạng Internet mới bắt đầu được phổ biến, chúng tôi rủ nhau mở một Công ty kỹ thuật cao chuyên phát triển về mạng Internet. Tôi nhớ hôm đó mọi người tranh

luận với nhau rất nhiều và tôi đã nói "Tôi nghĩ hôm nay chúng ta tụ tập ở đây là cùng chung mục đích, chúng ta đã phấn đấu vì mục đích này rất nhiều năm đúng không?". Mọi người đều tán thành với ý kiến của tôi. Mọi người cho rằng mạng Internet sẽ phát triển rất nhanh. Đúng thế. Mọi người đều cho rằng mạng Internet sẽ phát triển, vậy còn chờ đợi gì nữa? Chúng ta phải hành động nhanh lên. Kết quả là chúng tôi đã thảo luận xong vấn đề.

Bạn đã tìm được cảm giác chưa? Các nhà tâm lý học cho rằng, sau khi vấn đề được đặt ra thì hầu như những người cảm thấy có hứng thú đều suy nghĩ và muốn nhanh chóng biết đáp án. Để tập trung nhanh chóng sự chú ý của người nghe khi họ đang đợi câu trả lời của bạn để nghiệm chứng cho phán đoán của chính mình, bạn chú ý không được nêu câu hỏi quá đơn giản, phải là những câu hỏi "khiến người người bừng tỉnh" nhằm khơi dậy suy nghĩ hoặc làm người nghe cảm thấy mình có lợi.

Tạo ra sự hồi hộp

Bạn có thể tạo ra sự hồi hộp qua lòng ham muốn hiểu biết của người nghe. Áp dụng cách nói chuyện này ngay từ khi bắt đầu nói chuyện thì cần phải có một số thông tin "vỉa hè". Đây cũng là cách nói chuyện hay để lôi cuốn người nghe.

Hãy xuất phát từ lợi ích và sự quan tâm của người nghe

Những người nói chuyện giàu kinh nghiệm luôn luôn biết liên hệ lợi ích thiết thân của người nghe với những gì mình nói, dù hơi khiên cưỡng. Đôi khi để lôi cuốn người nghe, ngay từ khi mở đầu người nói đành phải vòng vo tam quốc đến khi người nghe cảm thấy hứng thú thì mới đi thẳng vào vấn đề chính.

Hãy bắt đầu nói từ những gì đồng cảm với người nghe

Những chủ đề như kinh nghiệm, hoàn cảnh, phương hướng, chuyên đề nghiên cứu, hy vọng và triển vọng chung... đều có thể khơi dậy tính đồng cảm của người nghe. Bạn bắt đầu nói chuyện bằng những cách này sẽ dễ dàng được người nghe chấp nhận.

Hãy bắt đầu bằng một danh ngôn

Danh ngôn của những người nổi tiếng là sự mở đầu rất tốt đẹp cho một cuộc nói chuyện. Các nhà tâm lý cho rằng, công chúng có tâm lý sùng bái quyền uy (người nổi tiếng được mọi người cho là người đầy quyền uy). Câu nói của những người nổi tiếng luôn có sức hấp dẫn đặc biệt với người nghe và do vậy dễ dàng tập trung được sự chú ý của người nghe.

Hãy khen ngợi người nghe trước

Con người, ai cũng thích được nghe những lời khen ngợi. Do đó, những lời khen ngợi cụ thể sẽ làm người nghe chú ý, đồng thời người nói cũng dễ dàng được người nghe chấp nhận vì họ cho bạn là người hòa nhã, thân ái.

2. PHẢI NÓI CHUYỆN ĐƯỢC ĐẾN MỨC ĐÂU RA ĐẤY

“Đừng để cho cái lưỡi của bạn cướp hết mọi suy nghĩ của bạn”.

Thông thường những người đàn ông thành công không phải là những nhân tài nhanh mồm nhanh miệng. Đó không phải do họ có phản ứng chậm chạp, không giỏi đối đáp, ngược lại, họ luôn nhanh nhạy hơn người, biết ăn nói. Vì họ biết rõ làm người và làm việc không đơn thuần chỉ giỏi ăn nói là được.

Nói chuyện đâu ra đấy sẽ biến bạn thành người thận trọng, vững vàng. Muốn được như vậy bạn có thể làm theo một số cách sau:

a. Chuẩn bị đầy đủ

Nếu khi nói chuyện bạn chưa suy nghĩ kỹ về nội dung cần nói thì chắc chắn bạn sẽ cảm thấy không có gì để nói, dù có nói thì cũng không được lưu loát, trôi chảy. Do đó, bạn cần phải chuẩn bị đầy đủ trước khi nói, bạn có thể viết thành đề cương những gì cần nói và nhẩm đọc một mình. Bạn càng thuộc những nội dung cần nói thì bạn nói càng hay, sẽ không bị biến thành người nói ba hoa, tùy tiện, không sát với thực tế.

b. Học cách đối thoại

Về góc độ tâm lý thì ngôn ngữ nói được phân loại thành ngôn ngữ đối thoại (tán gẫu, tranh luận, chất vấn...) và ngôn ngữ độc thoại (đọc báo cáo, diễn thuyết, giảng bài...). Nói chung, ngôn ngữ đối thoại luôn đòi hỏi cao hơn ngôn ngữ độc thoại, ngôn ngữ đối thoại là nền tảng của ngôn ngữ độc thoại. Trước hết, chúng ta cần phải nắm chắc được ngôn ngữ đối thoại, học cách biết trao đổi tư tưởng với người khác thì nói chuyện mới có hiệu quả. Khi nói chuyện với người khác bạn cần phải nhẫn nại lắng nghe ý kiến, không được tùy tiện chêm lời hoặc ngắt lời họ, cần “đoán ý qua lời nói và sắc mặt” của họ, chú ý đến tư thế, biểu lộ tình cảm và thái độ của đối phương, cần phân tích những cái được, mất của đối phương, biết rút ra ưu điểm và loại bỏ khuyết điểm. Đồng thời, bạn cũng cần nói với ý nghĩa rõ ràng, thái độ chân thành, đặc biệt cần chú ý đến phản ứng của đối phương, khi đối phương tỏ vẻ mệt mỏi, chán nản hoặc không chú ý nghe thì phải ngừng cuộc nói chuyện ngay.

3. NĂM CÁCH NÓI CHUYỆN CỦA ĐÀN ÔNG

"Ngôn ngữ và hành động là sự thể hiện tương phản của thần lực, ngôn ngữ là một loại hành động và hành động là một loại ngôn ngữ".

Con người có nhiều cách nói chuyện khác nhau. Bản thân các cách nói chuyện này không hề có cái gọi là được hay mất, mà chủ yếu là người nghe có phản ứng hợp hay không hợp. Hợp với người nghe là thành công của bạn, không hợp là bị từ chối, là thất bại của bạn. Vậy có mấy cách nói chuyện?

a. Trôi chảy

Lời nói của bạn nhẹ nhàng linh hoạt, hòa nhã, uyển chuyển, thể hiện sự thân thiết, dịu dàng. Cách nói này cần chọn lọc từ ngữ điêu luyện, mạch lạc, rõ ràng, mỗi câu nói đều rất vô cùng tinh tế.

b. Cấp tiến

Hình thức nói chuyện này không biết kiêng kỵ những gì không nên nói, không tránh được hiềm nghi. Bạn cho là đúng thì nói đúng, cho là sai thì nói sai, rất thẳng thắn. Lời nói thẳng thắn, vô tư, biết thì nói và đã nói thì nói cho hết, bạn không để ý việc người nghe có phản ứng gì hay không mà chỉ chú ý thể hiện tính cách của mình bằng cách nói thẳng thắn.

c. Cao xa

Bạn thường nói những lời lý luận cao siêu, tài giỏi. Nhiều khi bạn còn thể hiện cách hiểu biết của bạn khác với mọi người. Điều này không có nghĩa là bạn không giống với những người bình thường hay học rộng tài cao mà bạn thể hiện ngôn ngữ lý luận của mình có chứng cớ cụ thể.

d. Đơn giản

Bạn nói về những chuyện hàng ngày với những cái được và cái mất, nói về kinh nghiệm, biện pháp; không bao giờ nói lý luận mà rất coi trọng thực tế. Như vậy lời nói của bạn hoàn toàn phù hợp với cuộc sống thực tế và được nhiều người thích nghe.

e. Thật thà, chất phác

Thái độ của bạn cung kính, tinh thần của bạn nhân từ đôn hậu, không lời cao ý rộng và cũng không mềm mỏng, khôn khéo. Tuy bạn là người trầm tính, ít nói nhưng hễ cần nói là nói đến nơi đến chốn. Lời nói tuy đơn giản nhưng luôn làm nổi bật điểm chính. Những ý quan trọng của vấn đề luôn được thể hiện nổi bật bằng những ý tứ cụ thể. Cách nói kiểu này rất thành thực, chất phác, không cần sử dụng nhiều biện pháp tu từ.

Sau đây là những đánh giá thiệt hơn về những cách nói chuyện trên:

Cách 1: thiên về kỹ thuật ăn nói, toàn là những lời nói của các nhà ngoại giao, dễ dàng chiếm được thế mạnh và được nhiều người nghe chấp nhận.

Cách 2: thiên về trung trinh bất khuất, toàn là những lời nói công chính nghiêm minh, nói theo cách này dễ bị thiệt thòi và dễ làm người nghe xấu hổ, tức giận.

Cách 3: thiên về học thức uyên thâm, toàn là lời của những người có kiến thức phong phú, nhưng dễ làm cho người nghe cảm thấy bạn chỉ giỏi nói suông, không thoát khỏi ngôn ngữ sách vở.

Cách 4: thiên về thông tin thường nhật, toàn là lời của những người giàu kinh nghiệm sống, nói theo cách này dễ bị mọi người cho rằng bạn tầm thường đến sượng mặt.

Cách 5: giỏi về thành khẩn, ôn hòa, hoàn toàn là lời nói của những người lớn tuổi trung hậu; cách này sẽ làm người nghe cảm thấy bạn có thừa trung thành nhưng lại thiếu khả năng.

Nếu bạn giỏi cả 5 cách nói chuyện trên thì sẽ có ích rất nhiều trong việc đối nhân xử thế. Nói thì dễ, thực hiện thật khó. Người ăn nói ấp úng để học nói lưu loát không dễ chút nào, người cẩn thận muốn học nói thoải mái cũng rất khó khăn. Nói chuyện là một cách để con người đối nhân xử thế, muốn thích ứng với nhu cầu của bạn thì bạn cần phải thường xuyên học hỏi, trau dồi các kỹ năng đối thoại nói đến mức độ thành thục mới thôi.

4. SÁU ĐIỀU ĐÀN ÔNG NÊN TRÁNH KHI NÓI CHUYỆN

Ở những nơi công cộng như trên đường phố, xe buýt... chúng ta thường nghe thấy nhiều người nói những câu rất thô tục, khó nghe. Để thể hiện mình là người có trình độ giáo dục cao hay thấp, được tu dưỡng tốt hay không thì cần phải chú ý đến 6 vấn đề sau:

a. Tránh đề cập đến bí mật riêng tư của đối phương

Nói chuyện muốn được lợi thật khó, nhưng muốn rước họa vào thân thì dễ như trở bàn tay. Vì vậy, những người thông minh luôn nói năng thận trọng, dè dặt với mọi người. Như bạn nói chuyện bí mật riêng tư với anh ta, nhưng bản thân anh ta luôn lo sợ mọi người sẽ biết bí mật của mình, trong khi nói chuyện bạn đã vô tình nói đến bí mật của anh ấy, người

nói thì vô tâm còn người nghe thì có ý, anh ấy cho rằng bạn đang để lộ bí mật của anh ấy và anh ấy sẽ hận bạn vô cùng. Do đó, bạn không nên đề cập đến bí mật của người khác, đây là điều kiêng kỵ thứ nhất nên tránh.

b. Tránh chỉ ra ý đồ của bạn bè

Anh ấy làm việc có ý đồ riêng và cố gắng che giấu không cho mọi người biết, mọi người biết sẽ không có lợi cho anh ấy. Nếu quan hệ giữa bạn với anh ấy rất sâu sắc, tuy anh ấy không đoán được bạn sẽ biết ý đồ của anh ấy nhưng anh ấy vẫn rất nghi ngờ bạn, ghen ghét bạn, do đó sẽ lâm vào hoàn cảnh khó xử, không thể nói rõ mình không biết gì hoặc không thể nói rõ bạn sẽ không tiết lộ điều gì, bạn sẽ phải làm gì? Tôi nghĩ bạn có một cách duy nhất là giả vờ như câm như điếc, không nhắc đến những vấn đề đó.

c. Tránh tiết lộ bí mật của người khác

Người ta có ý đồ nào đó mà bạn lại là người được tham gia bàn bạc cùng, xét về mặt tích cực thì bạn là người tâm phúc của anh ấy, nhưng xét về mặt tiêu cực thì bạn là mối họa âm ỉ trong lòng anh ấy. Dù bạn biết giữ bí mật, bạn không bao giờ để lộ bí mật nhưng chẳng may có người đoán được sự tình và tiết lộ ra ngoài thì bạn sẽ không thể biện bạch cho mình. Lúc ấy bạn phải gần gũi với anh ấy hơn, thể hiện sự trong sạch với anh ấy và cố gắng tìm ra người tiết lộ bí mật.

d. Tránh nêu ý kiến bừa bãi

Người ta không biết bạn nhiều lắm, không tin tưởng bạn, nhưng bạn lại cố gắng lấy lòng người ta bằng những lời nói rất thân thiết và khi thực hiện không có kết quả như mong muốn thì người ta chắc chắn sẽ nghi ngờ bạn cố ý đùa giỡn, làm họ bị mắc lừa, dù có kết quả tốt thì chưa chắc người ta có thiện cảm nhiều hơn với bạn, vì họ cho rằng bạn ngẫu nhiên nhìn thấy, không thực hiện bằng sức lực của bạn... vậy thì tính công lao của bạn như thế nào đây? Do vậy bạn không nên nói gì thì hơn.

e. Tránh tiết lộ "vết sẹo" của người khác:

Bạn biết sai lầm của người ta và cho rằng đó là một sai lầm lớn nên đã không tiếc lời thẳng thắn khuyên nhủ. Người ta luôn áy náy vì lỗi lầm, lúc nào cũng sợ người khác biết, người ta rất hổ thẹn khi bị bạn tiết lộ điều đó, do xấu hổ nên sinh ra thù hận bạn và vì thù hận nên nảy sinh xung đột với bạn. Do đó, tốt nhất bạn không nên nói gì, dù khuyên bảo thì cũng cần phải mềm mỏng, khéo léo.

f. Tránh bắt người khác làm việc họ không thích làm hoặc không thể làm

Người ta không có khả năng làm được việc đó, nhưng bạn cho rằng nên làm và ép họ phải làm. Với một số việc họ ở thế đã giương cung lên bắn, ngồi trên lưng cọp thì bạn cho rằng không nên làm và ép họ phải dừng lại giữa chừng. Nếu bạn làm như vậy thì đã ép người khác làm việc họ không muốn làm hoặc không làm được, điều này hoàn toàn không đúng với tình người. Thực tế, thượng sách chính là việc gì người ta nên làm hoặc không nên làm thì về mặt đạo lý chỉ cần khuyên bảo để họ tự giác ngộ, tự hành động hoặc tự chấm dứt. Họ không muốn nghe lời khuyên của bạn thì bạn đành phải tìm cơ hội khác. Việc gì cũng ép buộc sẽ dễ làm tổn thương tình cảm của nhau.

5. PHONG ĐỘ NÓI CHUYỆN CỦA ĐÀN ÔNG

"Ngôn ngữ của chúng ta nên thẳng thắn, nhưng không nên thô bạo, kiêu ngạo, nhiều lúc có thể nói vài câu mềm mỏng, nhưng tránh hư vô, nông nổi và dối trá".

Phong độ nói chuyện là cách thể hiện khí chất, ngôn ngữ, khả năng kiềm chế tình cảm của một con người, đó là cách quan trọng để tăng cường sự hấp dẫn của lời nói. Phong độ nói chuyện hay luôn có sức lôi cuốn mạnh mẽ với mọi người. Dù là lời nói lịch sự, nho nhã của nhà ngoại giao hay là ngôn từ cẩn trọng của các nhà chính khách thì đều có thể khiến mọi người lắng nghe và ngưỡng mộ. Nói chung "phong độ là hình thức tái hiện đặc biệt của nét đẹp".

Cách nói chuyện rất phong phú và đa dạng, nào là thoải mái, nhẹ nhàng, vui vẻ nói cười, dịu dàng... Mỗi người khi rèn cho mình cách nói chuyện thì nên căn cứ vào đặc trưng tính cách, sở thích cá nhân, khả năng tư duy, trình độ kiến thức để lựa chọn cách nói chuyện thích hợp. Ngoài ra, cùng một người nhưng cách nói chuyện sẽ khác nhau trong từng hoàn cảnh và tình huống. Ví dụ, thầy giáo khi lên lớp thì giảng bài còn khi ở nhà có thể nói chuyện gẫu với người thân. Cách nói trong hai hoàn cảnh này khác hẳn nhau.

Ngôn ngữ chặt chẽ, logic, câu nói đơn giản, chính xác đều là những đặc điểm ngôn ngữ của đàn ông. Phong thái ngôn ngữ của đàn ông, lời nói vang vang, rất có uy lực. Rèn luyện phong thái ngôn ngữ của đàn ông nên bắt đầu từ những vấn đề sau:

a. Hào phóng, thẳng thắn

Đa số đàn ông có tính tình rộng rãi, độ lượng, nên giọng điệu thẳng thắn, lời nói hào phóng đã thể hiện phẩm chất và tính cách chân thành, phóng khoáng của họ.

b. Coi trọng lý tính

Mọi người thường nói, phụ nữ thiên về cảm tính còn đàn ông thiên về lý tính. Cùng một vấn đề nhưng về góc độ thể hiện luôn khác nhau, phụ nữ luôn coi trọng cảm tính còn đàn ông luôn coi trọng lý tính.

c. Muốn nói là nói

Có một số đàn ông nói chuyện ấp a ấp úng, lề mề, muốn nói nhưng không nói được dễ dàng, vui vẻ. Đó không phải là những người đàn ông thực sự. Muốn nói thì nói, nói dứt khoát, trôi chảy, thoải mái, nhẹ nhàng, bày tỏ tấm lòng chân thực sẽ thể hiện được nét khoáng đạt trong ngôn ngữ của đàn ông.

Phong độ nói chuyện là bản sắc tự nhiên của con người, hoàn toàn ăn khớp với thời đại. Chúng tôi không đồng ý với phong độ rời xa thời đại, cũng không đồng ý với người rời xa cá tính và thân phận mình để tìm kiếm phong độ. Nói chuyện không có cá tính thì còn nói gì đến phong độ.

6. LOẠI BỎ CẢM GIÁC LO LẮNG KHI NÓI CHUYỆN

"Ngôn ngữ là của nhân loại, im lặng là của thượng đế, nhưng đồng thời cũng là cầm thú và người chết. Do đó, chúng ta cần phải học cả hai kỹ thuật mới được".

Giỏi lý lẽ, nói chuyện tự nhiên là những thuận lợi vô cùng cho sự nghiệp và cuộc sống của mỗi người. Các nhà diễn thuyết giỏi tranh luận, nói thao thao bất tuyệt luôn được mọi người ngưỡng mộ, sùng bái. Nhưng trong cuộc sống của chúng ta không phải ai cũng có được những kỹ xảo ngôn ngữ cao siêu, chung quanh chúng ta còn có rất nhiều người không giỏi nói chuyện, trầm lặng và ít nói.

Cùng với sự phát triển không ngừng của xã hội loài người, văn minh của nhân loại phát triển ngày càng mạnh mẽ thì ngôn ngữ của con người cũng có xu hướng ngày càng phức tạp, ngày càng tinh tế. Đồng thời, do một số người sinh ra đã có cá tính nội tâm, tính tình cô độc nên luôn có tâm lý lo lắng, sợ hãi khi nói chuyện.

"Tôi không dám nói chuyện hay phát biểu trước mặt người khác, nếu làm như vậy thì tim tôi sẽ đập rất nhanh và đầu óc luôn trống rỗng…". Có người đã thừa nhận như vậy về nỗi khổ sở và nhát gan của mình trong khi nói chuyện.

Tuy vậy, mỗi người sợ nói chuyện đều cho rằng chỉ có mỗi mình là luống cuống, mất bình tĩnh khi nói chuyện, còn người khác thì không. Họ luôn nghĩ rằng: "Tại sao mình luôn như vậy nhỉ?". Thực ra, đó không phải là một hiện tượng đặc biệt của riêng ai mà con người ai cũng như vậy, chỉ khác người khác không chú ý đến trạng thái nhút nhát của họ mà thôi.

Một học giả sau thời gian dài quan sát đã tìm ra hai nguyên nhân chủ yếu gây ra tình

trạng căng thẳng, lo sợ khi nói chuyện của con người:

Một là, người ta không muốn thể hiện sự kém cỏi, vụng về của mình. Những người như vậy thường nghĩ, chỉ cần không bộc lộ kiếm khuyết của mình trước mặt người khác thì người ta sẽ không thể biết được. Nhưng hễ đứng nói chuyện trước mặt người khác thì họ đều bộc lộ hết cách suy nghĩ thô thiển, vụng về, như vậy họ sẽ nghĩ sau này có còn chỗ đứng cho mình nữa hay không? Vì vậy, họ cho rằng không nói chuyện là biện pháp ổn thỏa nhất.

Nhưng, những người có suy nghĩ như vậy nên nghĩ rằng, một người càng cố không bộc lộ khiếm khuyết thì làm sao phát huy tốt sở trường? Nếu phát huy sở trường bị ảnh hưởng thì vô tình sẽ ảnh hưởng tới cách suy nghĩ của người khác đối với bạn, nhiều lúc người ta sẽ đánh giá bạn rất thấp. Thực ra, chỉ cần bạn cố gắng, thật thà phát huy tiềm lực, nói chuyện thành khẩn, không cần cố "kiễng chân cho cao" thì tin rằng sẽ có lúc bạn có những biểu hiện tuyệt vời.

Đồng thời, quan hệ con người với con người trong xã hội hiện đại đòi hỏi xã hội hóa cao độ. con người dù trong cuộc sống hay trong công việc tuyệt đối không thể không tiếp xúc với xã hội, không tiếp xúc với người khác. Hơn nữa, nói chuyện là một cách tiếp xúc quan trọng giữa con người với xã hội và với người khác. Vì vậy, có thể thấy rằng xã hội hiện đại sẽ không chấp nhận, sẽ đào thải những người không muốn nói chuyện. Thực tế chứng minh, ngay cả những người câm điếc cũng cần phải có ngôn ngữ đặc biệt để giao tiếp.

Hai là, không biết cách sắp xếp nội dung nói chuyện, khi nói bạn sẽ cảm thấy lo sợ, hoang mang như bị đẩy đến một thế giới hoàn toàn xa lạ.

Thực ra, chỉ cần chúng ta hiểu rõ được nguyên nhân làm cho tâm lý căng thẳng và lo sợ, phân tích những nguyên nhân ấy một cách khoa học thì sẽ thấy rằng không có gì đáng sợ cả.

Nhiều người sợ người khác biết mình năng lực có hạn nên ra vẻ cái gì cũng biết, kết quả là chữa lợn lành thành lợn què, bị mọi người cười chê, thật đáng thương và tội nghiệp. Thực ra họ đâu cần phải như vậy.

Bạn thử nghĩ xem, một người không giỏi ăn nói và một nhà diễn thuyết đại tài cùng nói chuyện thì áp lực của ai sẽ lớn hơn ai? Người không giỏi ăn nói không bị mọi người mong đợi nhiều nên sẽ không căng thẳng và yên tâm nói chuyện. Nhưng còn nhà diễn thuyết nói năng tài giỏi, học thức uyên bác luôn được mọi người gửi gắm nhiều kỳ vọng, mọi lời nói của họ sẽ được ghi chép, ghi âm nên tất nhiên sẽ cảm thấy áp lực vô cùng nặng nề. Do đó, những người nổi tiếng, những nhân vật có vị trí quan trọng trước buổi nói chuyện luôn có tinh thần căng thẳng mà người khác khó phát hiện.

Nếu một nhân vật nổi tiếng khi bị áp lực lớn mà tinh thần không bị căng thẳng thì nghĩa là người ấy không hề để ý gì đến áp lực này, vì chỉ khi một người nhìn rõ được tất cả thì họ mới thực sự giữ được bình tĩnh. Nhưng đối với những người có kỹ năng nói chuyện không được thành thạo thì sợ rằng khó đạt được ngưỡng đó. Trước khi nói có thể họ sẽ

nghĩ: Mình nhất định phải thành công, không được thất bại, nhiều khi còn cầu nguyện để thượng đế phù hộ cho mình thành công. Còn nhà diễn thuyết tài giỏi trước khi nói thì chỉ nghĩ một điều duy nhất là phải nói, nếu trong khi nói có nói sai điều gì thì nên bình tĩnh, nhanh chóng, kịp thời cứu vãn, không được lo lắng cuống cuồng vì sai lầm ấy.

Tất cả những điều này đều đáng để cho chúng ta, những người sợ nói chuyện, tham khảo và suy ngẫm.

7. CÓ CỬ CHỈ LINH HOẠT THÌ NÓI CHUYỆN MỚI HẤP DẪN

"Những ngôn từ phong phú về nội dung giống như những hạt châu báu sáng lung linh. Người thông minh thực sự luôn biết dùng những ngôn từ ngắn gọn, đơn giản".

Một số người đàn ông khi nói chuyện rất biết sử dụng "ngôn ngữ thân thể". Khi nói chuyện thì dùng tư thế tay, toàn thân để tăng tính thuyết phục và hình ảnh cho lời nói, người nghe sẽ cảm thấy vô cùng thú vị, khi ấy những lời nói tĩnh đã biến thành những lời nói động. Cũng giống như phim ảnh thú vị hơn phim đèn chiếu, loài người luôn chú ý đến những vật động hơn so với những vật tĩnh.

Đứng

Tư thế đứng phải lành mạnh, tự tin. Tư thế đứng đạt tiêu chuẩn của chúng ta là ngẩng đầu, thẳng ngực, thót bụng, hai chân đứng dạng song song vững chắc như cây tùng. Chỉ cần chúng ta chăm chú quan sát thì thấy mọi người thường đứng không đúng tiêu chuẩn.

Tư thế đứng chuẩn thể hiện ở ngẩng đầu, hai mắt nhìn thẳng về phía trước, môi hơi mím, khuôn mặt tươi tắn, hai vai để lỏng, ngực thẳng, thót bụng, eo thẳng, hai tay để xuôi tự nhiên, hai chân đứng thẳng. Không nên có các tư thế xấu như lưng còng, so vai, bụng ưỡn... Những tư thế đó vừa xấu mà không có ấn tượng tốt với người đối diện. Dù đàn ông hay phụ nữ thì tư thế đứng cần thẳng, cao, hiên ngang.

Ngồi

Tư thế ngồi đúng để lại cho người đối diện ấn tượng đoan trang, vững vàng, làm người ta cảm thấy tin tưởng bạn. Mặt khác, tư thế ngồi cần phải tiện lợi cho việc nói chuyện. Thực ra, ngay bản thân tư thế ngồi cũng đã gửi gắm nhiều thông tin cho đối phương, bạn cần phải chú ý đến tư thế ngồi như một biện pháp nói chuyện. Nếu đối phương mời bạn ngồi thì trước khi ngồi xuống bạn nhớ nói câu "Cảm ơn!".

Để thúc đẩy buổi nói chuyện cần phải ngồi ở gần mép ghế, thân hơi nghiêng về phía trước, tư thế này tiện để bạn xoay chuyển cả trước và sau, là cách thể hiện sự quan tâm đến

nội dung nói chuyện của đối phương, đồng thời, cũng có thể thúc đẩy đối phương nhanh chóng đưa ra quyết định. Nếu ngồi dựa lưng vào thành ghế thì tạo cho người ta ấn tượng kiêu ngạo, ngồi thân hơi ngả về sau, cằm nhô ra thì dễ bộc lộ cách suy nghĩ của mình và sẽ bị đối phương nắm mất quyền chủ động.

Khi nói chuyện bạn có thể ngồi hơi nghiêng một chút về phía đối phương, tư thế này có tác dụng dễ gần gũi với đối phương.

Tư thế ngồi đúng đắn là tư thế cần nhẹ nhàng và vững chắc. Đi lên trước chỗ ngồi, quay người ngồi nhẹ nhàng, vững chắc. Thân hơi nghiêng về phía trước, lưng không nên tựa vào thành ghế, tay cần phải đặt ngay ngắn trên đùi, gót giầy khép vào nhau. Nếu như ngồi nói chuyện đối diện thì nên ngồi hơi nghiêng một chút về phía trước, hai đầu gối cách nhau một nắm đấm hoặc khép chặt tự nhiên, hai chân để thẳng hoặc hơi nghiêng. Nên ngồi khoảng 2/3 ghế, chỉ hơi tựa nhẹ vào ghế.

Không nên ngồi nhấc cao chân quá, không nên tùy tiện chuyển chỗ ngồi. Không nên chỉ ngồi ở bên mép ghế, thu nhỏ người về phía trước để thể hiện sự khiêm tốn, vì kiểu ngồi này trông rất nịnh bợ.

Khi ngồi cũng không nên khép chặt đùi, chân xoạc ra, không được ngồi rung chân và cũng không được gác chân lên nhau. Dù là đàn ông hay phụ nữ thì không nên xoạc chân quá rộng. Nói chung cách ngồi đúng là phải ngồi làm sao cho đoan trang. Tư thế ngồi bình thường của chúng ta là khi không có gì dựa lưng thì nên ngồi thẳng và hơi nghiêng về phía trước, đầu thẳng, vai xuôi, tay có thể đặt tự nhiên trên đùi, hai chân phải để cách nhau phù hợp và đặt tự nhiên trên mặt đất. Khi ngồi có chỗ dựa thì trong các trường hợp xã giao chính thức không nên ngồi dựa đầu về phía sau, như vậy trông rất lười nhác.

Đi

Tư thế đi của con người chính là bước đi, có rất nhiều tư thế đi, biến hóa khôn lường, như đi bộ giết thời gian, đi chậm rãi nhưng tự tin, chạy chậm, đi vội vàng, đi nhanh, nhảy lò cò... Con người sẽ có rất nhiều các tư thế đi trong cuộc sống hàng ngày của mình.

Mỗi người đều có tư thế đi độc đáo của mình làm cho người quen chỉ thoạt nhìn là nhận ra được ngay. ít ra cũng có một số đặc trưng riêng, do cơ cấu của thân thể nên có những điểm khác nhau, nhưng tư thế bước đi hình như đều thay đổi theo tình cảm. Như một người rất vui vẻ sẽ bước tương đối nhanh, nhịp chân cũng nhanh, ngược lại nếu buồn thì hai vai sẽ xệ xuống như chân đang đi đôi giầy đúc đế chì. Thường thì người đi nhanh, vai lắc tự nhiên luôn là người chuẩn bị tích cực, cố gắng, kiên định theo đuổi mục tiêu, người có thói quen đi hai tay đút túi dù trời ấm thì sẽ là người hiếu chiến và gây cho người đối diện cảm giác thần bí, thích coi thường người khác.

Tư thế bước đi đúng phải thể hiện được khí thế hừng hực, tinh thần tích cực hướng về

tương lai và là một tư thế đẹp lành mạnh. Khi đi giống như một luồng gió mạnh, gây ấn tượng tốt cho mọi người.

Đàn ông thường quen với bước đi vững vàng khỏe mạnh, nhanh nhẹn, phụ nữ thường quen với bước đi mềm mại, uyển chuyển, nhưng tốt nhất là bước nhanh, rõ ràng, tự nhiên. Một nhà tâm lý học người Pháp cho rằng, tính cách và hành động của người có liên quan chặt chẽ với nhau, chúng ta có thể đoán được trạng thái tâm lý của một người qua tư thế đi, điệu cười và cách nói chuyện của người ấy. Như vậy tức là, dù là đi bộ thì cũng phản ánh đặc điểm của một con người: người bình tĩnh thì đi bước đi cũng kiên định, vững vàng, người tràn đầy sức sống thì bước đi nhanh và mạnh mẽ.

Ngoài ra, yêu cầu về tư thế bước của đàn ông và phụ nữ cũng như nhau. Khi đi bộ, đàn ông đầu phải thẳng, hai mắt nhìn thẳng về phía trước, ngực thẳng, thót bụng, hai vai không được lắc, bước đi ổn định, vững vàng, có sức mạnh. Phụ nữ cũng cần phải giữ đầu thẳng, ánh mắt nên nhẹ nhàng và bình tĩnh, hai tay có thể đung đưa theo nhịp chân, không nên đưa quá mạnh, bước đi mềm mại, uyển chuyển là tốt nhất. Dù là đàn ông hay phụ nữ thì khi đi phải giữ bước đi cho thẳng, không nên cho hai tay vào túi áo, túi quần, cong lưng, vừa đi vừa bình phẩm từ đầu đến chân đối với người khác, không nên ngó nghiêng lung tung, không nên mặt mày ủ rũ, buồn bã, hai tay chống nạnh hoặc chắp sau lưng...

8. BẮT TRÁI TIM PHỤ NỮ LÀM TÙ BINH

"Muốn mọi người tin và phục tùng thì một câu nói luôn có hiệu quả hơn tiền bạc rất nhiều".

Làm thế nào để đàn ông có được tình yêu của phụ nữ? Tất nhiên là không đơn giản chỉ dựa vào tài ăn nói, nhưng nói năng đâu ra đấy cũng có thể lấy được lòng phụ nữ. Nói chung cần phải thay đổi theo tình hình, sau đây có vài nguyên tắc để áp dụng.

Giỏi tâng bốc tướng mạo của phụ nữ

Đàn ông luôn bị hấp dẫn bởi những người phụ nữ xinh đẹp, phụ nữ đã sớm ghi nhận điểm này. Những người đàn ông giỏi tâng bốc phụ nữ sẽ khen phụ nữ "có đôi mắt đẹp" đối với những người phụ nữ "không xinh xắn", làm như vậy phụ nữ sẽ cảm thấy tự tin với đôi mắt của mình. Cứ khen nhiều như vậy thì ý thức của phụ nữ sẽ tiến gần đến cái đẹp và không lâu "đôi mắt hấp dẫn của phụ nữ sẽ bằng dung mạo xinh đẹp hấp dẫn", họ đã phát huy biểu hiệu quả ám thị đến cực điểm.

Phụ nữ mong muốn được người khác tôn trọng và thấu hiểu

Phụ nữ thích được người khác lắng nghe, họ mong muốn tình cảm của mình, cho dù còn

tính khí trẻ con hoặc không hợp lý thì cũng có tác dụng với đàn ông. Họ thường xuyên đòi hỏi được người khác che chở, quan tâm, chăm sóc, và được cảm nhận mình là phụ nữ. Phụ nữ mong muốn người khác tôn trọng và thấu hiểu. Trái tim phụ nữ rất dễ bị tổn thương. Vợ dành hẳn một buổi chiều nấu một bữa cơm thịnh soạn chờ đợi chồng về ăn, nhưng chồng về nhà lại nói đã ăn ở ngoài hàng, không muốn ăn nữa, lúc ấy vợ sẽ cảm thấy đau lòng vô cùng. Người đàn ông thông minh sẽ biết dịu dàng và nhẹ nhàng đền đáp với những sự lao động vất vả mệt nhọc của phụ nữ.

Đàn ông đi công tác về mua tặng món quà mà người yêu rất thích thì cô người yêu sẽ cảm động vì anh hiểu cô, và chắc chắn sẽ dành cho bạn một nụ hôn chân thành. Học cách tôn trọng phụ nữ, chú ý và thấu hiểu phụ nữ thì bạn sẽ thành công trong việc nắm giữ trái tim phụ nữ.

Phụ nữ thích những người có thể giúp đỡ mình

Đa số phụ nữ đều cho rằng, một người đàn ông có cùng quan điểm và mục đích với mình và giúp mình giành được mục đích thì đó là người đáng tin cậy. Do vậy, họ sẽ cảm thấy gần gũi với những người đàn ông này và sẽ trao trái tim mình cho người ấy. Khi bạn ở bên cạnh cô ấy thì hãy thường xuyên nói "chúng ta", như vậy tự nhiên sẽ làm trái tim cô ấy nghiêng về phía bạn. Phụ nữ có tính cảnh giác rất cao, nhưng nếu bạn và cô ấy có cùng mục đích thì bạn sẽ dễ dàng được cô ấy chấp nhận.

Phụ nữ mong muốn được người khác săn sóc từng ly từng tý:

Phụ nữ luôn cho rằng đàn ông có tật hay quên. Do đó, nếu có ngày cô ấy vô tình nói về một việc cô ấy rất thích và bạn nhớ được việc đó và đến một ngày nào đó bạn nhắc lại chuyện ấy thì cô ấy sẽ cảm động vô cùng. Nếu bạn có thể hiểu từng mong muốn nhỏ bé của cô ấy thì nhất định cô ấy sẽ cảm thấy bạn là người hiểu cô ấy nhất, đáng tin cậy nhất và sẽ gần gũi với bạn hơn.

Phụ nữ thích được nghe người khác tâm sự

Phụ nữ yêu nét mạnh mẽ của đàn ông, vì mạnh mẽ và dũng cảm là đặc trưng cho tính cách của người đàn ông. Nhưng bên cạnh những tính cách mạnh mẽ, đàn ông cũng có những tình cảm dịu dàng. Thực ra, khi phụ nữ đã yêu một người đàn ông thì cũng yêu luôn điểm yếu của người ấy, những người đàn ông yếu đuối luôn có được tình yêu nhiều hơn những người đàn ông khác. Một người đàn ông đã đến bác sỹ tư vấn tâm lý về việc anh rất thích một cô gái và hai người đối xử với nhau rất tốt nhưng rốt cuộc không đi đến kết quả gì thì bác sỹ tư vấn đã trả lời "Đó là do anh không khóc".

Đàn ông dễ để lộ nỗi khổ trong lòng khi đứng trước người phụ nữ mình yêu mến, hơn nữa họ bộc lộ rất tự nhiên, phụ nữ luôn đồng cảm, chia sẻ thậm chí còn thương cảm vì những người đàn ông này. Mọi người thường nói "Đàn ông có nước mắt nhưng không dễ dàng rơi lệ", không đến mức đau thương cảm động thì đàn ông sẽ không khóc, không đến mức tình cảm chân thật thì đàn ông sẽ không bộc lộ cho phụ nữ biết về nỗi khổ âm thầm của mình. Phụ nữ dễ bị chinh phục bởi những người đàn ông như vậy.

Phụ nữ thích người khác chú ý đến sự thay đổi về quần áo, trang sức của mình

Đối với phụ nữ, quần áo và trang sức là để làm nổi bật bản thân mình, mang những trang sức mới mẻ không những để trang điểm cho bản thân mình mà còn thể hiện cái tôi hoàn toàn mới mẻ của mình. Nếu được khen ngợi thì họ rất vui như giá trị bản thân của mình được khẳng định.

Một nhà tâm lý học về trẻ em đã nói: Những đứa trẻ căn cứ vào lập trường cái tôi có xu hướng phán đoán và hành động đứng trên cơ sở tình cảm và đòi hỏi thì được coi là "có tính coi mình là trung tâm". Suy nghĩ chủ quan phi lôgic này cũng đã ăn sâu vào trong lòng người phụ nữ. Khi người khác đánh giá, người phụ nữ không những muốn khẳng định giá trị của mình mà còn muốn người ta chứng thực cho tính chính xác trong phán đoán của họ. Đánh giá khách quan giá trị, trình độ thiết kế, mua ở đâu... của quần áo, trang sức đều không quan trọng, chỉ cần câu khen ngợi "Đẹp", "được" là thay thế được tất cả.

Phụ nữ mong muốn người khác thích sở thích của mình

Phụ nữ thích người khác có cùng sở thích với mình, khi họ thích cái gì thì cũng muốn người khác có cảm giác như mình, như vậy họ mới cảm thấy mình được thừa nhận. họ mong muốn được người khác ngưỡng mộ mình, vây quanh mình. Do đó, rèn luyện hứng thú và sở thích giống nhau là những việc mà những cặp tình nhân, vợ chồng cần phải làm, có cùng sở thích và hứng thú sẽ làm cho mối quan hệ của hai người khăng khít và thân mật hơn, sẽ tăng được niềm vui của cuộc sống. Khi hai người cùng chơi đùa với nhau thì cô ấy sẽ có cảm giác là trên thế giới này chỉ tồn tại có hai người, tất cả đều tốt đẹp như vậy, và tự nhiên tình cảm của hai người sẽ dần sâu sắc hơn.

Hãy khen ngợi phụ nữ thật nhiều

Phụ nữ thích được tâng bốc và khen ngợi. Những người phụ nữ đang yêu rất thích những lời nói ngọt ngào, một câu nói tâng bốc và khen ngợi sẽ chiến thắng tất cả những món quà quý giá khác. Hiểu được đặc tính này của phụ nữ thì bạn nên thường xuyên tâng bốc và

khen ngợi người phụ nữ mình yêu. Thấy cô ấy mặc một bộ quần áo mới, dù trong lòng bạn thầm nghĩ "Da cô ấy hơi đen, mặc bộ này không được hợp lắm" nhưng bạn cũng nên khen cô ấy "Bộ quần áo này rất hợp với làn da mạnh khỏe của em".

Khi bạn gái đổi kiểu tóc dù không thực sự hợp với khuôn mặt của cô ấy thì bạn cũng cần phải khen ngợi vài câu.

Khi bạn đi du lịch về mua cho cô ấy một chiếc kim cài áo và cô ấy rất thích món quà ấy thì bạn cũng nên thêm một câu "Em dùng kim cài áo này với bộ quần áo màu tím chắc chắn sẽ rất đẹp". Cho dù đó là một chiếc kim cài áo không quá đắt tiền nhưng bạn sẽ lấy được lòng cô bạn gái bởi lời nói này.

9. LÀM THẾ NÀO ĐỂ VỢ VUI LÒNG

"Niềm vui lớn nhất trong cuộc sống là được nói chuyện".

Một nhà văn Đài Loan đã nói: "Cái có thể phản ánh được chiêm ngưỡng của một người phụ nữ là trước kia và hiện nay họ đã yêu người đàn ông như thế nào?". Ngôn ngữ đẹp tồn tại trong cuộc sống của cả nhân loại, quan hệ vợ chồng cũng cần phải có những lời hay ý đẹp. Nghệ thuật nói chuyện giữa hai vợ chồng thật kỳ diệu, nó đòi hỏi được xây dựng bằng tình yêu. Để xây dựng một gia đình hạnh phúc, để tình yêu mãi mãi xanh tươi thì cần phải quan tâm đến những buổi trò chuyện của hai vợ chồng. Sau đây là một số nguyên tắc nói chuyện của hai vợ chồng:

Tình cảm và lý trí là trụ cột của cuộc sống

Quan hệ vợ chồng đòi hỏi sự tồn tại của tình cảm và lý trí. Tình cảm được bảo đảm dựa vào lý trí, còn lý trí thì dựa vào sự xúc tác của tình cảm, nếu không cuộc sống sẽ trở nên nhạt nhẽo, nói chuyện sẽ hay cực đoan, và từ đó nảy sinh mâu thuẫn. Do đó, dù là chồng hay vợ thì nói chuyện cũng cần phải chú trọng đến lễ tiết, cần biết kiềm chế và cố gắng tránh nảy sinh mâu thuẫn, như vậy mới bảo đảm cuộc sống vợ chồng cân bằng.

Thông thường những mâu thuẫn phi nguyên tắc giữa hai vợ chồng thường được giải quyết bằng "nói chuyện hòa bình", những lời nói thỏa đáng là liều thuốc hòa giải xóa tan mâu thuẫn của hai người.

Có một cặp vợ chồng cãi nhau, người chồng tức giận bỏ đi chỗ khác. Đến chiều tối người chồng đi bộ bên bãi biển thì thấy vợ mình vẫn đứng trầm tư trước biển và đang khóc thút thít. Khi hai người nhìn nhau rất lâu và người vợ ngạc nhiên nói "Anh...?" và người chồng áy náy thốt lên "Em...?" Người vợ vội nói "Em đang kể với biển, em đến đây để nhớ về lần hẹn hò ngọt ngào đầu tiên của chúng ta, hôm nay em muốn tâm sự nỗi khổ của mình ở đây... Chúng ta lấy nhau được 8 năm, vì cuộc sống em đã phải vất vả cả trong nhà lẫn ngoài xã hội nhưng không thấy được nụ cười của anh, không nghe được câu nói dịu dàng của

anh... Chỉ vì tính khí em không ra gì đã làm anh tức giận bỏ đi, anh đi rồi em rất hối hận, anh đi để trừng phạt em, em đã chịu rồi đấy? Người xưa nói nghĩa vợ chồng một ngày bằng trăm năm ân nghĩa khác...". Chồng cô đã cảm động vì những lời nói của vợ, cô đã cảm hóa được anh, hai người đã gợi lại được trong nhau tình yêu của thủa ban đầu.

Tôn trọng lẫn nhau và thái độ dịu dàng

Bình đẳng là nguyên tắc thể hiện nhân cách của con người, khiêm nhường hòa nhã lại thể hiện được phong cách và diện mạo tinh thần của con người. Vợ chồng nói chuyện với nhau cũng cần phải thể hiện được nguyên tắc này, phong cách và diện mạo này. Khi nói chuyện không ai được thống trị ai, nếu có ai muốn thống trị đối phương thì kẻ gieo gió ắt phải gặt bão. Những người được nuôi dưỡng tốt biết được giá trị tình yêu của vợ chồng thì họ sẽ hiểu được đạo lý đơn giản này. Trong khi nói chuyện không bao giờ thể hiện sự thống trị, không bao giờ chú ý đến việc anh cao tôi thấp, anh là chủ còn tôi là tớ, mà luôn dùng thái độ khiêm nhường, nói năng, bàn bạc trong không khí bình đẳng.

Quan tâm, săn sóc đối phương:

"Bướm thích hoa", "ong yêu mật", đó là sức hấp dẫn lẫn nhau của linh hồn và hai vợ chồng tôn trọng, chăm sóc lẫn nhau chu đáo là sức hấp dẫn vô cùng của tình yêu. Do đó, những cặp vợ chồng có cuộc sống ngọt ngào thì khi nói chuyện, lời nói và cử chỉ của họ luôn tràn đầy tình yêu ngọt ngào, dịu dàng.

Các cặp vợ chồng nên sống trong tình yêu, những lời nói ngọt ngào, nhẹ nhàng là mật ngọt của tình yêu. Ngược lại, những lời nói thô lỗ, chanh chua, giọng điệu lạnh lùng, ngoa ngoắt sẽ làm cho tình yêu và cuộc sống khô héo.

10. BẢY LOẠI ĐÀN ÔNG BIẾT NÓI CHUYỆN ĐỂ LÔI CUỐN TÌNH CẢM

"Tính chuẩn xác của ngôn ngữ và nền tảng của phong cách tốt đẹp".

Rất nhiều người vì biết cách nói chuyện mà đã lập được những thành tích to lớn, để lại danh tiếng bất hủ, có được những vị trí được mọi người ngưỡng mộ. Hiệu trưởng Trường Đại học Havard đã nói "Tôi cho rằng thanh niên có giáo dục là nên có cả khả năng nói chuyện". Có 7 loại đàn ông giỏi ăn nói, biết lôi cuốn chú ý của người khác và sẽ trở thành những người có sự nghiệp nổi tiếng.

Đàn ông liệu việc như thần (đoán trước được sự việc như thần).

Những người này có khả năng đoán biết được sự việc rất chính xác. Họ là những người có khả năng phân tích tình thế giỏi, biết tổng hợp các nguồn tin tức, lúc nào cũng có thể điều chỉnh, hướng vấn đề theo ý mình. Chính vì vậy, những người đàn ông liệu việc như thần khi làm việc gì cũng ra tay trước người khác, biết những gì mà người khác không nhìn thấy, làm được việc người khác không làm được, đâu họ cũng đi trước một bước.

Đàn ông có tư tưởng kỳ lạ

Những người đàn ông này linh hoạt với hoàn cảnh, thú vị, nói chuyện hài hước. Đi đến đâu họ cũng đem tiếng cười và niềm vui cho mọi người.

Đàn ông cẩn thận, chặt chẽ

Tâm tư của những người đàn ông này rất tỉ mỉ, vững vàng vào những giây phút quan trọng, có khả năng ứng biến mạnh mẽ, làm được như mình mong muốn, tùy ý thay đổi giữa tấn công và phòng ngự. Những người này có ưu điểm làm mọi người phải ngưỡng mộ, không bao giờ làm việc mình chưa nắm chắc, làm việc gì cũng đòi hỏi đầu tiên là không được thất bại, sau đó mới tính đến cơ hội thắng lợi. Nếu bạn muốn làm một người ứng biến linh hoạt thì cần phải tỉ mỉ cẩn thận và phải giỏi "chuyển phòng ngự thành tấn công".

Đàn ông khéo nói, hay hỏi vặn lại

Những người đàn ông như thế không những biết nói mà còn biết nghe, có thể nắm lấy cơ hội phản kích trước những gì mà đối phương đã nói, làm đối phương phải "tâm phục khẩu phục", từ đó giành được thắng lợi trong tranh luận.

Đàn ông có sức thuyết phục mạnh mẽ:

"Biết mình biết người trăm trận trăm thắng". Những người này đều xuất sắc và là những nhân tài ngoại giao hiếm có. Họ hiểu rất rõ về cách suy nghĩ, cảm giác và tư tưởng của người khác, chuyện của người khác thuộc như lòng bàn tay, có thể giúp người khác chỉ ra những sai lầm và có thể bác bỏ những ý kiến trái ngược hoặc khác với mình để nói chuyện theo kế hoạch đã định. Do đó, những người này luôn chiến thắng. Như chúng ta đã biết vào thời Tam quốc thì Gia Cát Lượng là một trong những nhà thuyết phục đại tài.

Đàn ông nói cạnh nói khóe

Những người đàn ông này khi kết bạn với người khác rất giỏi ý ngoài lời. Họ giỏi nói cạnh khóe, sở trường là trong câu nói có những hàm ý khác, một lời hai nghĩa.

Nói lời có thêm ý khác, nói cạnh khóe thực ra đó là sách lược kỳ diệu, hàm nghĩa nhiều nên càng mang tính chủ động, đó là nghệ thuật nói chuyện cao siêu của những người thông minh, nhanh nhạy.

Đàn ông mềm nắn và rắn cũng không buông:

Tính cách của những người này rất quật cường, chưa đạt được mục tiêu thì quyết không buông xuôi. Đặc trưng nổi bật là giành lấy hiệu quả tích cực bằng hình thức tiêu cực, thông qua quyết tâm và nghị lực, cũng như làm tiêu hao thời gian và sinh lực của hai bên để tăng cường áp lực vô hình cho đối phương, tác động đến thái độ của đối phương và thay đổi mục đích của đối phương bằng tình cảm và tư tưởng ngoan cường của mình.

Những người đàn ông này nhận thức được rằng: "Trái tim của con người đều là bằng xương bằng thịt", cho dù khoảng cách nhận thức của hai bên có khác xa nhau thì cũng chỉ cần giỏi dùng hành động chứng minh cho thành ý của mình thì sẽ thúc đẩy đối phương tìm tòi và hiểu được nỗi khổ tâm của mình, họ thoát khỏi được những khuôn cố chấp và sẽ có những hy vọng mới mẻ.

11. BẢY LOẠI ĐÀN ÔNG HAY BỊ MỌI NGƯỜI GHÉT KHI NÓI CHUYỆN

"Cân nhắc kỹ lưỡng lời nói của mình để tránh biến chúng thành lưỡi kiếm sắc bén".

7 loại đàn ông sau hễ nói là bị mọi người ghét:

Đàn ông không biết gì nhưng luôn giả vờ biết

Học vấn của con người là có hạn. Những người đi trước thường bảo ban những người đi sau "Cuộc sống thì có hạn nhưng kiến thức thì vô hạn". Trên thế giới này có biết bao nhiều người đàn ông luôn cho rằng mình đã học đủ, họ kiên quyết không tin câu nói này, cho rằng câu nói ấy chỉ áp dụng với những người bình thường còn không thích hợp với bản thân họ. Một khi học vấn của họ đã bộc lộ khiếm khuyết thì chỉ càng làm mọi người chán ghét hơn.

Đàn ông bề ngoài hào nhoáng nhưng bên trong rỗng tuếch

Những người này ăn nói lanh lợi, thao thao bất tuyệt, khi mới tiếp xúc dễ để lại ấn tượng tốt đẹp và được coi là người giỏi thể hiện và là người có kiến thức phong phú. Nhưng cần phải biết họ là những người có bề ngoài hào nhoáng nhưng bên trong rỗng tuếch, không có thực lực, chỉ trang điểm bên ngoài bằng những lời nói sáo rỗng đẹp đẽ, họ luôn có những lý luận hợp thời và đã mê hoặc được rất nhiều người nhận thức kém, kiến thức còn thiếu thốn.

Đàn ông có bề ngoài giống như những tiến sĩ giấy

Những người này ít nhiều cũng tài hoa, biết chút ít các kiến thức, nói chuyện cũng có đạo lý, dường như là người có học vấn đa tài. Nhưng biết nhiều mà không tinh thì khó tránh khỏi không lừa dối người khác. Những người này đa phần khi còn trẻ có đọc sách, có nhiều ham muốn, sở thích, nhưng chỉ là khôn vặt, hoặc là không gặp đúng thầy đúng thợ, hoàn cảnh và điều kiện học tập hạn chế nên chưa thể vươn tới học những thứ cao hơn, tinh thông hơn. Đến khi tuổi học tập đã trôi qua thì dù có muốn học hỏi cũng lực bất tòng tâm, học thức chỉ dừng ở đó mà thôi.

Đàn ông trốn tránh hiện thực, tìm kiếm hư vô:

“Như hoa mà không phải là hoa”, như “sương mà không phải là sương”, như “trăng trong gương, như hoa trong nước”, con người rất khó nắm bắt. Nhìn bề ngoài thì những người này biết dùng một ít kiến thức trang bị cho “mặt tiền” của mình trong cuộc sống, nhưng thực sự đến lúc “con dâu xấu đi gặp bố mẹ chồng” thì họ sẽ giở những quỷ kế, áp dụng thủ đoạn trốn tránh hiện tại để cầu hư vô, lấp liếm cho qua chuyện. Theo lý đó cũng là một nghệ thuật. Những người này có thể là trợ lý tốt, nhưng cần cẩn thận vì nếu không họ sẽ làm cho bạn thất vọng không thể bù đắp nổi.

Đàn ông cố chấp

Những người đàn ông như vậy quá kiên trì với ý kiến của mình, không bao giờ nghe những lời khuyên bảo của người khác, do đó khi làm việc khó tránh khỏi sai sót, nếu như cứ kiên trì như vậy thì sẽ trở thành người bảo thủ, cố chấp.

Đàn ông chuyên bới lông tìm vết

Những người đàn ông như vậy luôn cố ý bới móc sai lầm của người khác, không có vấn đề gì nhưng cũng cố nghĩ ra một số việc. Nhiều lúc họ vờ là những người chăm chỉ, có trách nhiệm làm việc, nhiều lúc lại khoác bộ mặt ngang ngược vô lối, hoặc tự nhận là người

thông minh, kiêu ngạo, phách lối. Cho dù họ thuộc loại nào thì những người đàn ông bới lông tìm vết này luôn có ý nghĩ xấu là không muốn hòa thuận, làm bạn với ai. Khi một người đi đến đâu cũng như vậy thì họ đã phá bỏ mọi nguyên tắc đúng đắn, chỉ tìm mọi cách nói xấu người khác. Nhưng làm như vậy luôn hại người mà không có lợi cho mình.

Đàn ông nói ngon nói ngọt

Những lời nói nông nổi thiếu nhân ái. Ngạn ngữ Anh có câu “Những câu nói thành thực thì không bao giờ hoa lệ, những lời nói hoa lệ thì luôn không thành thực”. Nói chung thì có nhiều cách miêu tả những câu nói ngon ngọt, những câu nói này nghe thì rất vừa tai. Nhưng nếu ai tin tưởng hoàn toàn những lời này thì lâu dần hậu quả sẽ khó tưởng tượng. Những người đàn ông luôn thích nói ngon nói ngọt là xuất phát từ lợi ích của mình để phỉnh nịnh người khác, để thỏa mãn nguyện vọng riêng tư của mình khi người khác đang chìm đắm trong những câu nói đó. Không chỉ như vậy, những lời nói ngon ngọt luôn che đậy một “giếng ngầm bởi hoa lá”, người bị hại khi xuống đáy giếng mới phát hiện ra rằng mình đã lầm.

CHƯƠNG VI
NGHỆ THUẬT NÓI CHUYỆN CỦA PHỤ NỮ

1. PHỤ NỮ MIỆNG THỐT RA HOA RA NGỌC

"Một người phụ nữ thể hiện được khả năng trí tuệ sẽ được tôn trọng nhiều hơn so với người phụ nữ chỉ để lộ vẻ bề ngoài".

Trong cuộc sống hiện thực có lẽ chúng ta đã thấy một người phụ nữ tuy tướng mạo xinh đẹp nhưng lời nói và cử chỉ thì rất thô lỗ, làm mọi người chán ghét, còn có những người phụ nữ tuy có tướng mạo khó làm rung động trái tim đàn ông nhưng lời nói và cử chỉ luôn để lộ nét đẹp nữ tính, hấp dẫn vốn có. Cùng là phụ nữ, tại sao có sự khác nhau nhiều như vậy? Đó là do một mặt, bị ảnh hưởng của ngoại cảnh, mặt khác thì đó là do không biết tự rèn luyện mình. Là phụ nữ, để ngày càng hoàn thiện hơn, được mọi người tôn trọng hơn thì khi nói chuyện cần chú ý làm tốt mấy vấn đề sau:

Không nói đến khuyết điểm của người khác

Con người có khuyết điểm là điều hết sức bình thường, không có gì đáng ngạc nhiên vì con người không thể thập toàn thập mỹ. Người có ưu điểm thì cũng sẽ có khuyết điểm. Có người do lâu dần đã hình thành cách sống cố hữu nhưng người khác thì không quen với điều đó và thế là điều này trở thành khuyết điểm của họ.

Con người ai cũng có lòng tự trọng. Khi nói chuyện, nếu bạn tránh nói đến những khuyết điểm của đối phương thì dễ tạo dựng được tình cảm với đối phương và tạo được không khí nói chuyện hòa hợp.

Vũ trụ bao la có rất nhiều thứ để nói chuyện, từ sao trên trời, hoa dưới đất, cảnh vật trước mặt, thông tin ngày hôm nay... cần gì phải nói đến người này người nọ, vô cớ sinh sự bàn luận đến những khuyết điểm của người ta.

Những người phụ nữ xinh xắn không nên bàn luận đến khuyết điểm của người khác, còn bạn thì sao?

Sử dụng từ ngữ khéo léo

Chữ nghĩa là vỏ ngoài của văn chương, ngôn ngữ là vỏ ngoài của phẩm cách học vấn của con người, có nhiều người tướng mạo đàng hoàng, thoạt nhìn thì cao quý, sang trọng

nhưng hễ mở mồm thì toàn những lời thô tục, làm người nghe rùng mình, toàn bộ những gì kính trọng sẽ tan biến theo những lời nói của họ. Đáng tiếc là có một số người không phải do phẩm cách học vấn không tốt mà chỉ là nhất thời sơ ý đã phạm phải lỗi lầm này. Bản thân không biết tự uốn nắn mình, những lời nói thô tục lúc đầu chỉ là đùa giỡn không tao nhã, người mới nghe cảm thấy mới mẻ, và học đòi theo, nhưng lâu dần thành thói quen và luôn mồm nói ra. Những câu nói ấy bị người khác nghe trong giao tiếp sẽ có ác cảm đến mức nào? Trong nhiều trường học đã phổ biến nhiều lời nói thô tục một số các bạn học sinh lại coi đó là những câu nói thú vị. Tuy nhiên, nếu những lời đó được sử dụng thường xuyên, liêu tục cả trong và ngoài trường học thì những người không quen nói những câu nói ấy nghe sẽ cảm thấy khó chịu. Bạn có thể không thể hiện sự thông minh, linh hoạt, dí dỏm của mình bằng những lời nói hài hước nhưng sẽ thể hiện sự bỉ ổi, nông cạn bằng những câu nói dí dỏm thấp kém. Trước mặt người lạ, một câu nói như vậy đủ để hạ thấp vị trí của bạn, làm người ta coi thường bạn.

Không chần chừ, do dự

Nói chuyện khó hơn viết văn rất nhiều. Khi viết, bạn có thể suy nghĩ cẩn thận, sửa chữa nhiều lần, nhưng lời nói thì không như vậy, một khi đã nói ra thì tứ mã cũng khó đuổi. Vì vậy bạn cần phải hết sức chú ý khi nói chuyện với người khác.

Nếu không phải là tán gẫu bình thường thì trước khi nói bạn cần phải chuẩn bị sẵn ở trong đầu, tránh sai sót khi nói. Khi nói thần thái phải ung dung, tự nhiên trôi chảy, đôi mắt nhìn thẳng vào mặt đối phương, thể hiện ánh mắt chân thành, thân thiết. Hơn nữa, luôn luôn để ý đến phản ứng không lời của người ta, xem họ có tán thành hay không để kịp thời điều chỉnh cách nói của bạn.

Nếu thấy đối phương bồn chồn, có vẻ không muốn nghe nhiều thì bạn nên kết thúc vấn đề, nếu thấy đối phương có vẻ nghi ngờ thì bạn cần phải giải thích kỹ càng. Nếu đối phương vui vẻ chấp nhận thì bạn nên nói thẳng không nên vòng vo. Thấy đối phương muốn chêm lời thì bạn hãy để cho người ta có cơ hội được nói.

Bạn cần chú ý đến những câu trả lời của đối phương. Cùng là một câu “ừ” nhưng có ý cách khác nhau, đó có thể là biết rồi, là kinh ngạc, hoặc là nghi ngờ... Nếu đối phương nói “Được thôi, cứ làm theo ý của cô” thì tức là đã hoàn toàn chấp nhận, nhưng nếu nói “Được thôi, để sau hãy nói” thì tức là không đồng ý, hoặc là “Được thôi, để tôi suy nghĩ đã” thì về nguyên tắc có thể được nhưng cần phải thảo luận thêm, nếu nói “Được thôi, cô sẽ nghe thấy câu trả lời của tôi”, thì tức là đối phương sẽ giúp đỡ bạn, hoặc là “Được thôi, tôi sẽ để ý giúp cô”, thì tức là không có gì chắc chắn cả. “Được thôi tôi sẽ nghĩ cách giúp cô” thì tức là đối phương sẽ chịu trách nhiệm giúp vài phần. Bạn có thể hiểu được ý tứ sâu xa trong lời nói của đối phương thì sẽ biết lần nói chuyện này có thành công hay không. Những người khéo léo không bao giờ để lộ ý của mình, dễ làm bạn hiểu nhầm ý chân thành của họ.

Không nghiêm trọng chất vấn

Phụ nữ khi nói chuyện có thói quen chất vấn đối phương đa số là những người có tật bới lông tìm vết, gây khó khăn cho người khác, hoặc tính tình quái gở, hiếu thắng. Họ đã thể hiện phẩm cách của mình qua từng lời nói nhỏ. Thực ra, ngoài những trường hợp bất đắc dĩ như tranh luận ở tòa án thì phần lớn không cần thiết phải chất vấn. Nếu bạn cảm thấy ý kiến không đúng thì hãy thử nói ra ý kiến của mình, việc gì mà phải chất vấn, làm khó dễ đối phương?

Nói chuyện theo kiểu chất vấn trước, giải thích sau giống như đấm cho đối phương một quả rồi giải thích cho họ biết, quả đấm không cần thiết này sẽ làm rạn nứt tình cảm của hai người. Người bị chất vấn sẽ cảm thấy mình bị làm rối tung, lòng tự trọng bị tổn thương, nếu người ấy cũng có tính tình tồi tệ thì dễ xấu hổ mà tức giận, gây ra cuộc tranh cãi lớn.

Khiêm tốn, chân thành, thẳng thắn và tôn trọng người khác là những điều kiện cần thiết của nghệ thuật nói chuyện. Làm khó dễ đối phương lúc này để thừa cơ nói cho đã thì không có lợi cả cho mình và cho người. Bạn không muốn người khác làm tổn thương sự tôn nghiêm của mình thì bạn cũng không nên làm tổn thương đến sự tôn nghiêm của người khác. Thậm chí ngay cả con em hoặc cấp dưới của bạn có điều gì không đúng thì bạn có thể hỏi nguyên nhân và giải thích với họ bằng thái độ, cách làm chân thành, rộng lượng. Chất vấn không thích hợp trong những trường hợp đó. Nếu bạn muốn đối phương tâm phục khẩu phục thì càng những lúc có ý kiến khác nhau càng không được chất vấn.

Đôi khi dùng giọng điệu chất vấn để trêu nhau với bạn bè cũng được nhưng không nên thường xuyên để tránh biến thành thói quen.

Bạn cần phải luôn đề phòng, nếu bạn thích tấn công người khác bằng thái độ chất vấn mà bị đối phương áp đảo bằng nhiều lý do thì bạn sẽ bị mất mặt.

Con người đều có lúc bất bình tức giận, cảm thấy khó chịu với những lời nói của đối phương, lúc ấy hãy thử bịt tai không thèm nghe, cảm thấy tức mắt với những hành động của đối phương thì hãy thử nhìn mà coi như không thấy, việc gì phải quá nghiêm túc như vậy.

Không xúi giục (khiêu khích) đúng sai

“Có ngôn ngữ còn ấm áp hơn ánh mặt trời của mùa đông”, có ngôn ngữ lại nghiệt ngã hơn con dao sắc lạnh. Cùng một câu nói sẽ có những hiệu quả tương phản khác nhau với cùng một người nói hoặc là do nhiều người nói, có ngôn ngữ sẽ gắn chặt con người với nhau, có loại ngôn ngữ lại đào sâu hố ngăn cách giữa con người.

Người phụ nữ trí tuệ sẽ biết cách trốn tránh những lời nói làm tổn thương người khác giống như là trốn tránh bất hạnh. Sử dụng ngôn ngữ để xúi giục sai trái, làm tổn thương

người khác, ở người làm tổn thương thì có thể có cảm giác được trút bỏ tình cảm, nhưng ở người bị tổn thương thì lại cảm thấy mình bị tổn thương mãi mãi.

Có hai loại ngôn ngữ làm tổn thương người khác. Một là chỉ trích trước mặt, hai là xúi giục đằng sau. Xúi giục đằng sau thâm hiểm, độc ác, khó đề phòng hơn chỉ trích trước mặt, do đó càng làm tổn thương nặng nề hơn.

Bạn đừng cho rằng xúi giục sau lưng là an toàn, vì bạn đang nói với một người chứ không phải là với bức tường mà con người thì luôn luôn thay đổi, hôm nay là thù địch nhưng ngày mai có thể là bè bạn, huống hồ một số người không phải là bè bạn cũng không phải là thù địch, họ sẽ bán đứng bạn để lấy lòng người khác.

Không nên làm loa tuyên truyền:

Trên thế giới này không có ai là hoàn thiện, tùy tiện nói khuyết điểm hoặc tiết lộ bí mật của người khác không chỉ làm ảnh hưởng đến danh vọng của người ấy mà còn thể hiện sự thô tục, không đáng tin của bạn. Trước hết, bạn cần hiểu rằng, những gì bạn biết về người ta chưa chắc đã đáng tin cậy, có thể còn có rất nhiều nỗi đau âm thầm mà bạn chưa biết được, nếu bạn tuyên truyền những gì bạn biết được thì dễ làm điên đảo đúng - sai, lẫn lộn trắng - đen, đã nói ra thì không thể thu về được, khi biết được toàn bộ sự thật của vấn đề thì bạn còn có thể đính chính được hay không?

Trong xã hội luôn có những người thích thêu dệt những chuyện thị phi của người khác. Thế gian này có biết bao nhiêu bi kịch đã xẩy ra từ đó. Tôi tin rằng, bạn sẽ không phải là loại người này, nhưng đôi khi bàn luận đến khuyết điểm của người khác sẽ vô tình gây mầm họa xấu cho người ta, còn mầm họa này sẽ được nuôi lớn đến mức độ nào thì bạn không thể dự tính được trước. Điều này không có lợi cho bạn mà rất có hại cho người ta. Nếu có người nói về khuyết điểm của ai đó với bạn thì cách duy nhất là bạn nghe xong rồi cho qua, giống như người khác nói cho bạn một bí mật, không phận sự thì miễn nói, bạn không được làm loa phát thanh làm tổn thương người khác, và cũng không được tin một cách phiến diện, càng không nên ghi nhớ những điều đó ở trong lòng. Khi đàm luận người khác, không được quan sát phiến diện và đánh giá người ta ở sau lưng, trừ khi đánh giá ấy có ích cho người ta. Nói khuyết điểm của một người xấu thì người nghe rồi sẽ cho rằng bạn không biết gì cả. Nếu nói xấu một người tốt thì không chỉ đơn thuần là vấn đề làm tổn hại đến đạo đức, phẩm chất của chính mình nữa rồi.

2. PHÁT HUY ƯU THẾ NGÔN NGỮ NỮ TÍNH

"Những người phụ nữ không tiếp xúc với đàn ông sẽ dần tiều tụy, những người đàn ông không tiếp xúc với phụ nữ sẽ dần đần độn".

Trong xã hội cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, phụ nữ muốn sống cuộc sống tốt đẹp

hơn thì cần phải phát huy ưu thế nữ tính của mình để tình hữu nghị ngày càng vững chắc, tình yêu càng ngọt ngào, gia đình càng đầm ấm, quan hệ xã hội càng hòa hợp, và sẽ thành công trong tình yêu, gia đình và sự nghiệp. Làm thế nào để đạt được yêu cầu này thì xin chú ý đến một số điểm sau:

Những lời nói khéo léo, nhẹ nhàng

Lời nói nhẹ nhàng, khéo léo, dịu dàng là phong cách ngôn ngữ vốn có của phụ nữ làm cho người nghe luôn cảm thấy thân thiết vô cùng. Có người cho rằng "Phụ nữ không nên yếu đuối", yếu đuối sẽ bị người khác bắt nạt, "phụ nữ không nên mềm yếu", mềm yếu sẽ bị người ta đè đầu cưỡi cổ. Do đó đã xuất hiện những người "phụ nữ đanh đá, chua ngoa", nói chuyện còn thô lỗ hơn cả đàn ông, họ đã vứt bỏ ưu thế của mình để theo đuổi một tật xấu nên chỉ thu được hiệu quả ngược lại.

Tăng thêm ngôn ngữ thấu hiểu

Thấu hiểu là sự cảm thông của tâm hồn. Bản thân con người vốn có tâm lý mong muốn được người khác thấu hiểu, còn phụ nữ luôn giầu cảm xúc hơn đàn ông, rất dễ đồng cảm với người khác, vì vậy, có thể đáp ứng được đòi hỏi tâm lý của đối phương. Những ngôn ngữ mang tính thấu hiểu sâu sắc thì sẽ làm người ta xúc động.

Nói quanh co, vòng vèo

Phụ nữ thường tiếp xúc với người khác rất kín đáo, không bao giờ nói trực tiếp mục đích mà thường nói vòng vo, hay nói ngược lại, ngụ ý tượng trưng... Về mặt nào đó thì những đặc trưng này lại là ngôn ngữ của nữ tính lôi cuốn lòng người.

Nói chuyện đậm chất tình cảm

Sự thể hiện khác nhau của ngôn ngữ nữ tính và ngôn ngữ nam tính là: "Đàn ông chú ý đến lý", "còn phụ nữ rất chú ý đến tình". Đa tình là đặc điểm ngôn ngữ của phụ nữ. Ngôn ngữ mang đầy sắc thái tình cảm trong khi giao tiếp luôn khơi dậy tình cảm của đối phương làm cho tình cảm của cả hai cộng hưởng và kết quả là đã tăng cường, gắn bó tình cảm của hai người. Sử dụng ngôn ngữ nữ tính đa tình nói chuyện với chồng hoặc người yêu thì sẽ làm tình yêu đẹp thêm; với bạn bè sẽ làm họ cảm thấy mình được an ủi thực sự; với đồng nghiệp thì sẽ đạt được sức mạnh to lớn. Đó chính là ưu thế ngôn ngữ của phụ nữ.

3. HÃY NÓI LỜI "CẢM ƠN"

"Tài năng đáng quý nhất là sử dụng một từ nhưng có thể nói rõ được vấn đề không cần dùng đến hai từ".

Có một câu chuyện cười: Tiểu Huệ lên 7 tuổi cầm que kem vui vẻ chạy về nhà nói với bố: "Bố ơi chú Trương mua cho con que kem này".

Bố cô bé hỏi: Con đã nói "cảm ơn" chú chưa?

Tiểu Huệ: "Con chưa nói"

Bố cô bé lại nói: "Thế thì mất lịch sự quá. Con nhanh đến chỗ chú Trương cảm ơn chú đi"

Một lúc sau, cô bé quay về. Bố cô bé hỏi "Con đã cảm ơn chưa?"

"Con cảm ơn rồi nhưng không còn tác dụng gì nữa". Cô bé trả lời.

Tại sao?

"Chú Trương nói là con không cần phải cảm ơn".

Câu chuyện cười này chứa rất nhiều gợi ý. Trong giao tiếp giữa người với người, có nhiều phụ nữ đã là cô bé Tiểu Huệ với nhiều cấp độ khác nhau. Họ thường có hai khuyết điểm ở vấn đề này: Một là cho rằng mình không cần phải có lời "Cảm ơn!". Hai là họ thực sự không biết nói lời "Cảm ơn!". Trong hai trường hợp trên thì với trường hợp trước tư tưởng nhận thức có vấn đề, với trường hợp sau thì khả năng giao tiếp có vấn đề, nhưng đều để lại những hậu quả xấu trong quan hệ với mọi người và cần phải thay đổi sớm.

Nói tóm lại, "Cảm ơn" bao gồm những chức năng sau:

a. Thể hiện quy tắc lễ nghi

Trong xã hội hiện đại, cảm ơn ý tốt và sự giúp đỡ của người khác là tiêu chí văn minh, là một quy tắc của xã hội. Chỉ có như vậy một người phụ nữ mới được coi là có giáo dục, có đức hạnh, xã hội mới là một xã hội văn minh và yên ổn.

b. Biểu đạt tình cảm cái tôi

Con người khi đã chấp nhận lời nói và hành động thiện ý của người khác thì thường cảm thấy rất cảm động, tình cảm ấy sẽ chuyển thành lời. Câu "cảm ơn" thường là cách tự nhiên bày tỏ tình cảm này của con người.

c. Gia tăng thiện cảm của đối phương

Các nhà nghiên cứu cho rằng: Con người với con người quan hệ với nhau là một quá trình tương hỗ, hành động thiện chí của một bên tất sẽ khơi dậy “sự tạ ơn” của bên còn lại và được thể hiện bằng lời cảm ơn. “Sự tạ ơn” này sẽ tăng thêm thiện cảm của đối phương và sẽ làm họ có những hành vi thiện chí mới. Như vậy sẽ làm cho quan hệ của hai người hòa hợp với nhau hơn.

d. Điều tiết khoảng cách của đôi bên

Bất cứ mối quan hệ giao tiếp, hoặc lần nói chuyện nào cũng đều được tiến hành trong khoảng cách tâm lý do hai bên tạo ra. Khoảng cách tâm lý vừa phải là một điều kiện tất yếu để hai người giao tiếp thành công, còn lời nói cảm ơn chính là một nghệ thuật để điều tiết khoảng cách ấy của đôi bên.

Trong các trường hợp bình thường, cảm ơn có tác dụng rút ngắn khoảng cách giữa hai người. Nhưng nhiều khi, cảm ơn lại kéo rộng khoảng cách của hai người. Nhiều khi trong mối quan hệ giao tiếp đặc biệt như người yêu, người thân, bạn thân nếu chúng ta sử dụng những câu cảm ơn lịch sự, tiêu chuẩn thường dùng cho các mối quan hệ xã giao sẽ là một cách bày tỏ thái độ lạnh nhạt của mình với đối phương, rộng khoảng cách tâm lý với đối phương.

Trong quan hệ giao tiếp, bạn cần phải biết vận dụng tốt thủ thuật giao tiếp này, hãy nói “cảm ơn” để hoàn thành nhiệm vụ giao tiếp đặc biệt của mình.

e. Thỏa mãn nhu cầu tâm lý của đối phương

Trong nhiều tình huống, “cảm ơn” là cách để thỏa mãn nhu cầu tâm lý của đối phương.

Mỗi người đều có nhu cầu tâm lý khác nhau. Có người mong muốn bạn cảm ơn lời nói hay hành động của họ, có người muốn bạn cảm ơn những hiệu quả hoặc hành động của lời nói của họ, có người lại muốn bạn cảm ơn bản thân con người họ.

Do đó, trước hết người cảm ơn cần phải biết đáp ứng được nhu cầu tâm lý này. Nhất là khi các chàng trai cảm ơn những người phụ nữ lớn tuổi hơn mình thì cần phải có thái độ cẩn trọng. Như những lời đại loại như sau sẽ dẫn đến hiểu nhầm “Cảm ơn chị, không ngờ chị vẫn luôn nhớ đến tôi.”, thà rằng chỉ cảm ơn hành vi của đối phương là được. Do đó, cảm ơn cần phải xuất phát chính từ nhu cầu tâm lý của đối phương.

Ngoài ra, cảm ơn còn phải áp dụng những biện pháp tương ứng căn cứ vào đặc điểm thân phận khác nhau của đối phương. Người già thường tự tin, kinh nghiệm của họ luôn có

tác dụng nhất định đối với thanh niên, vì vậy khi cảm ơn, thanh niên cần cảm ơn kết quả của hành vi và lời nói của họ. "Cảm ơn bác, những lời của bác đã làm cho cháu hiểu được nhiều điều...", như vậy sẽ làm người già cảm thấy hài lòng.

Phụ nữ thường cho rằng trái tim lương thiện, chăm sóc người khác là sự hấp dẫn độc đáo của mình. Vì vậy khi cảm ơn họ, nói "em thật tốt" sẽ hay hơn nhiều "cảm ơn em"; nói "may mắn có em giúp anh nghĩ được việc đó" tốt hơn là "em nghĩ được điều ấy thật khó khăn".

f. Cần phải thể hiện tình cảm xác đáng

"Cảm ơn" nên là cách biểu lộ tự nhiên tình cảm biết ơn ở trong lòng mình, vì vậy, nội dung chủ yếu của cảm ơn là tình cảm chân thành, lời nói thể hiện cho tấm lòng. Với tình cảm chân tình như vậy thì chúng ta cần phải thể hiện rõ ở ngôn ngữ, biểu hiện được chân thực lòng mình.

Trước hết ngữ điệu phải vui vẻ, rõ ràng, không nên quá trầm, nặng nề, thứ hai lời nói phải rõ ràng, không được lẫn lộn, ấp úng, cuối cùng là mắt phải nhìn thẳng vào người mình cảm ơn, khuôn mặt biểu lộ sự chân thành, sinh động, phối hợp với các cử chỉ đúng mức. Về vấn đề này chúng ta cần phải tránh hai điểm: khoa trương và cứng nhắc.

Bạn thử nghĩ xem, nếu bạn khoa chân múa tay, cử chỉ nông nổi, lúc vỗ vai đối phương, lúc lại kéo tay đối phương khi xin lỗi; hoặc thể hiện tình cảm khô cứng, cúi đầu, nhìn ra chỗ khác. Cách biểu lộ tình cảm và cử chỉ của bạn như vậy thực tế đã hạ thấp lời nói của bạn, tình cảm của bạn không những không có hiệu quả tích cực mà thậm chí còn tạo ra hậu quả tiêu cực.

g. Cần phải chú ý đến nơi giao tiếp và quan hệ giao tiếp

Khi cảm ơn cần phải chú ý đến nơi diễn ra giao tiếp. Khi chỉ có bạn với đối phương thì bạn cảm ơn người ta sẽ có hiệu quả tốt nhất, nhưng trong đám đông bạn chọn ra một người để cảm ơn thì sẽ có xảy ra tình trạng là dường như bạn đang lạnh nhạt với người khác và sẽ đẩy người được cảm ơn vào hoàn cảnh khó xử. "Cảm ơn" cũng cần phải chú ý đến quan hệ của đôi bên. Nếu hai người là chỗ quen biết hoặc là đồng nghiệp thì có thể cảm ơn trực tiếp như "cảm ơn anh", "rất cảm ơn anh"... nhưng hai người chỉ là quan hệ bạn bè bình thường thì ít dùng "cảm ơn anh" mà nên dùng những câu đại loại như "rất cảm ơn anh". Bạn cũng có thể bày tỏ ý cảm ơn của mình bằng những câu khen ngợi hoặc là trần thuật, chẳng hạn như con gái có thể nói với mẹ: "Mẹ! mẹ thật tốt, mẹ là người mẹ tốt nhất trên đời này".

Nhiều khi, cảm ơn cũng có thể lợi dụng quan hệ giao tiếp giữa con người với con người. Ví dụ bạn rất muốn cảm ơn ai đó thì bạn có thể bày tỏ lòng cảm ơn của mình với những người có thiện cảm với người đó như bố mẹ, bạn gái hoặc cấp trên của anh ấy. Như vậy lời

cảm ơn của bạn sẽ có hiệu quả hơn nhiều so với việc bạn trực tiếp cảm ơn anh ấy.

h. Cần phải chú ý đến loại hình và cách thức cảm ơn:

Từ những góc độ khác nhau thì cảm ơn cũng có những loại khác nhau, có loại cảm ơn cá nhân, có loại cảm ơn tập thể, có loại cảm ơn hành vi, có loại cảm ơn nhân phẩm, có loại cảm ơn giữa cá nhân với nhau, có loại cảm ơn giữa tập thể, giữa các quốc gia với nhau, có cảm ơn bằng miệng, có cảm ơn qua điện thoại, có cảm ơn qua thư từ...

4. HÃY NÓI CHUYỆN BẰNG MẮT

"Đôi mắt của một người là hiện tại của họ, cái mồm của một người là tương lai của họ".

"Đôi mắt rực sáng long lanh" là câu dùng để miêu tả sinh lực dồi dào, nhạy bén của một con người. Qua câu này thấy được mối liên hệ giữa "mắt" và "thần". Theo lý luận của Đông y, đôi mắt gắn liền với thận và gan. Một người bị bệnh gan sẽ có thể nhìn thấy được triệu chứng qua đôi mắt. Nếu đôi mắt của một người có thần, bộc lộ hết thảy, rạng rỡ sáng ngời thì tức là thận hoạt động tốt, tình trạng sức khỏe tốt, là tiêu chí của sức khỏe mạnh mẽ, ngược lại, trạng thái tinh thần tồi tệ, thiếu sức sống thì khó tập trung tinh lực làm việc.

Đôi mắt toát ra ánh sáng được mọi người quen gọi là ánh mắt. ánh mắt là một loại giao tiếp phi ngôn ngữ có thể truyền đạt được tình cảm, tinh thần trong giao tiếp. Tiếp xúc giữa ánh mắt của con người với con người về ý nghĩa nào đó là sự va chạm giữa trái tim của con người với con người. ánh mắt của con người thông qua đôi mắt mở hay nhắm, thể hiện qua chuyển động của con người, co giãn của đồng tử, thay đổi của tầm nhìn với lông mi. Có ánh mắt nhiệt tình thân thiết, chứa chan tình cảm; có ánh mắt nghiêm túc hà khắc, có ánh mắt thân ái, dịu dàng; có ánh mắt hung hãn, có ánh mắt sợ sệt, có ánh mắt kiên định và có ánh mắt coi thường...

Trong giao tiếp, ánh mắt có thể gửi gắm nhiều thông tin cho thế giới bên ngoài. Biểu lộ sự ngưỡng mộ thì hai mắt lộ rõ tình cảm, biểu lộ sự gây hấn thì ánh mắt không chuyển rời vẻ u tối, khi thể hiện sự chấp nhận thì ánh mắt lộ rõ vẻ hòa bình. ánh mắt còn có thể truyền đạt các nội dung phong phú như mệnh lệnh, yêu cầu, khuyên giải và an ủi...

Trong giao tiếp xã hội mọi người rất chú ý việc vận dụng ánh mắt. Trừ một số điểm khác biệt về giới tính, dân tộc, trong các trường hợp, hoàn cảnh khác nhau cũng cần phải chú ý đến cách vận dụng khác nhau. Người ta sẽ có ác cảm với những ánh mắt lạnh nhạt, hoảng sợ, đờ đẫn hoặc là dò xét.

Kết bạn lần đầu tiên mọi người không biết nên nói gì, khi chưa chọn được chủ đề nói chuyện thì nên thử để ánh mắt "nói chuyện" trước. Nếu đứng trước người cùng giới thì bắt tay là một thói quen rất tự nhiên, nhưng ánh mắt có ý nghĩa như thế nào khi bắt tay lại có ý nghĩa rất quan trọng. Bạn thử tưởng tượng ra một buổi gặp mặt, hai người bắt tay nhau rất

thân mật nhưng ánh mắt của bạn lại nhìn về chỗ khác thì đối phương sẽ cho rằng bạn không chân thành. Nếu đôi mắt của bạn quét từ đầu đến chân đối phương thì càng tồi tệ hơn vì sẽ làm cho người ta hiểu nhầm bạn là người kiêu ngạo. Nếu khi bắt tay, ánh mắt của bạn dừng ở chân thì đối phương sẽ cảm thấy hoang mang, không hiểu bạn đang muốn gì. Vì vậy, trước khi nói chuyện, bạn cần phải nhìn đôi mắt và khuôn mặt của đối phương một cách thân thiện.

Làm như vậy rất có ích, quan sát nhiều bằng ánh mắt, cẩn thận khi nói, dịu dàng, khéo léo chấp nhận đối thủ của bạn. Trước khi bạn nói thì tầm nhìn (hướng nhìn) không được rời bỏ khuôn mặt của đối phương. Hãy nhìn bằng ánh mắt chân thành, hiền hòa để đối phương cảm nhận thực sự được sự tôn trọng, khoan dung và có giáo dục của bạn. Bạn cũng biết mọi người luôn khen ngợi nụ cười mỉm của nàng Mona Liza do danh họa Leona de Vinci vẽ, họ luôn nói nàng có sức cuốn hút vĩnh hằng. Thực ra sự hấp dẫn của nụ cười mỉm của nàng Mona Lida là ở đôi mắt như vui mà không vui, như giận mà không giận. Đôi mắt đó đã thể hiện cảm giác thân thiết, làm con người cảm thấy vui vẻ.

Trong giao tiếp, đôi mắt sẽ nói cho chúng ta biết nhiều điều, mọi người có thể thông qua đôi mắt để biểu lộ tình cảm nhằm điều chỉnh phương hướng, nhịp điệu nói chuyện, cũng có thể thông qua đôi mắt bày tỏ nội dung phong phú, tăng cường hiệu quả nói chuyện.

Trong truyền đạt thông tin của ngôn ngữ không lời, thì ánh mắt có một tác dụng rất đặc biệt. Những người có tấm lòng ngay thẳng thì ánh mắt luôn ngời sáng, người có dự định xấu xa thì đôi mắt luôn vẩn đục, ánh mắt buông thả. Do đó khi tiếp khách bạn hãy dành cho đối phương sự chân thành, nhiệt tình và lôi cuốn qua ánh mắt long lanh. Trao đổi ánh mắt là bước không thể thiếu trong khâu chuẩn bị của một cuộc nói chuyện.

Có người cho rằng, đồng tử mở to hay thu nhỏ, mí mắt nhắm hay mở đều là những phản ứng từ trái tim. Khi vui vẻ, yêu thương, đồng tử sẽ mở to, khi tức giận, chán ghét hoặc lạnh nhạt thì đồng tử sẽ thu nhỏ. Nghe chăm chú thì các cơ thịt trên khuôn mặt sẽ nới lỏng và mí mắt sẽ mở to, khi ác cảm hoặc không hiểu thì mí mắt sẽ nhắm. ánh mắt tiếp xúc với nhau cũng có những ý nghĩa khác nhau. Thông thường, người nói hoặc người nghe nếu trong lòng có ý đồ thì sẽ không dám nhìn thẳng vào đối phương. Những người ít tiếp xúc bằng ánh mắt sẽ rất nhút nhát, thỉnh thoảng liếc một cái, nhưng ánh mắt này hoàn toàn khác với ánh mắt ngầm quan sát của người xấu. Trong khi nói chuyện, phụ nữ rất thích quan sát người khác, khi đối phương im lặng họ sẽ di chuyển tầm nhìn. Đàn ông thích nhìn chằm chằm vào người khác, khi đối phương nói thì tỏ vẻ thờ ơ. Theo quan sát của một chuyên gia xã hội, khi nói chuyện, thời gian chăm chú nhìn chiếm khoảng 30- 60% tổng số thời gian của cuộc nói chuyện thông thường. Nếu thời gian nhìn chăm chú quá lâu thì tức là hai bên đều có hứng thú vượt qua cả bản thân, thường là những cặp đang yêu nhau.

Tiếp xúc ánh mắt cũng có sự khác nhau tùy theo từng dân tộc. Khi nói chuyện, người ả Rập yêu cầu phải nhìn vào đối phương, người Nhật Bản thì phải nhìn toàn bộ khuôn mặt đối phương không được nhìn chăm chú một chỗ, người Mỹ nhìn thẳng người nói chuyện lâu hơn, người Anh nhìn thẳng vào người nói chuyện ít hơn.

Hiểu được ý nghĩa đúng đắn của ánh mắt thì bạn có thể vận dụng ánh mắt hợp lý trong khi nói chuyện nhằm tăng thêm hiệu quả và giảm bớt hiểu nhầm. Trong các trường hợp nói chuyện thông thường, trừ khi lên diễn thuyết thì ánh mắt của hai người tốt nhất nên như nhau hoặc gần giống nhau. Những ánh mắt ở những vị trí khác nhau sẽ có những ý nghĩa khác nhau. Như ánh mắt nhìn xuống của bạn sẽ làm đối phương tức giận, cảm thấy bị lăng mạ, làm cho người ta cảm thấy tự ti và có tinh thần chống đối. Một số người khi ở cơ quan vừa làm việc vừa nói chuyện làm cho mọi người luôn cảm thấy khó chịu. Khi nói chuyện bạn cần phải tránh nhìn nghiêng bên này bên nọ, vì nhìn nghiêng luôn có nhiều nghĩa xấu hơn là nghĩa tốt.

Ánh mắt thể hiện đạo đức, tình cảm, văn hóa của mỗi con người. Khi nói chuyện, nhìn nghiêng nhìn ngửa, nhìn ngược nhìn xuôi là hành động rất mất lịch sự. Nếu người nói có những hành động như vậy thì họ là người kiêu ngạo, nói chuyện không thành thật, và không có văn hóa. Nếu người nghe có hành động như vậy thì thể hiện sự thờ ơ, coi thường đối phương và như vậy sẽ ảnh hưởng đến tình cảm của hai người. Khi nói chuyện bạn nên nhìn thẳng vào đối phương, nhưng để tránh làm người ta lúng túng, khó xử, bạn không cần thiết phải nhìn chằm chằm vào mắt người ta.

5. LỜI LẼ VÀ THÁI ĐỘ NÓI CHUYỆN DỊU DÀNG ÊM ĐỀM NHƯ DÒNG NƯỚC CHẢY

"Ngôn ngữ tồn tại nhằm nguỵ trang cho tư tưởng của con người".

Tục ngữ có câu: "Một câu nói có thể làm cho mọi người vui vẻ nhưng cũng có thể làm cho mọi người nhảy dựng lên". Trong các trường hợp ngôn ngữ làm cho mọi người vui vẻ đó là những lời nói dịu dàng, ngọt ngào.

Lời lẽ và thái độ dịu dàng được thể hiện ở "Giọng điệu nói chuyện thân thiết, ngữ điệu dịu dàng, ngôn ngữ kín đáo, từ ngữ uyển chuyển, nói năng tự nhiên". Với cách nói năng như vậy dễ làm cho đối phương cảm thấy thân thiết, vui vẻ, dễ nghe, có hiệu quả chinh phục mạnh và thực tế là lấy nhu chế cương.

Làm thế nào để bạn nói năng dịu dàng êm đềm như nước chảy?

a. Nói năng vui vẻ, hòa nhã

Người ta đang bực tức trút giận lên bạn rất vô lý mà bạn nhường nhịn, nói năng dịu dàng thì sẽ dập tắt được cơn giận ấy và đổi lại được nụ cười của người ta. Như một nhân viên của cửa hàng đồ sứ phải tiếp một nữ khách hàng khó tính, sau hơn nửa tiếng đồng hồ giới thiệu rất nhiều mặt hàng mà cô khách hàng vẫn chưa chọn được một món hàng, do nhiều khách nên anh nhân viên vội đi giới thiệu sản phẩm cho một khách hàng khác. Nữ khách hàng cho rằng mình bị đối xử lạnh nhạt nên mặt nặng mày nhẹ lớn tiếng trách mắng "Anh

phục vụ kiểu gì đấy, anh không thấy tôi là người đến trước hay sao mà để mặc tôi thế này?". Nói rồi cô ấy vứt tiền lên quầy và ra lệnh: "Thanh toán nhanh cho tôi, tôi còn có việc khác" câu nói ấy thật khó nghe. Nếu gặp phải nhân viên khó tính thì chắc sẽ cãi nhau to nhưng anh nhân viên kia đã không lên tiếng tranh chấp với người khách nọ, anh thu xếp cho các vị khách hàng khác xong thì tươi cười đến chỗ cô nói: "Xin lỗi chị, mong chị thông cảm, cửa hàng chúng tôi bận quá nên phục vụ chị không chu đáo, rất vui vì chị đã đóng góp ý kiến cho chúng tôi". Những câu nói nhường nhịn và chân thành của anh nhân viên đã làm cho cô khách hàng đỏ mặt, xấu hổ nói "Mong anh thông cảm, vừa nãy tôi nói không được dễ nghe lắm".

Bạn thấy đấy, anh nhân viên đã lấy "hòa khí" đối chọi với "tức giận", bề ngoài thì có vẻ "tình cảm dịu dàng như dòng nước êm đềm" nhưng thực tế lại "có sức mạnh thắng ngàn vạn đao kiếm", tạo ra hiệu quả tích cực. "Có lý không phải ở lời lẽ to tiếng". Với cách nói nhường nhịn như vậy mới thể hiện sự tôn trọng, khoan dung và thấu hiểu người khác, bản thân điều này đã tạo ra sự cảm hóa và từ đó làm cho tâm lý đối phương thay đổi. "Tức giận" mà gặp "hòa khí" thì sẽ mất đi đối tượng trút giận nên tự nhiên sẽ hết giận. Bạn cũng biết, nhiều khi sự khoan dung khơi dậy và làm rung động đạo đức mạnh mẽ hơn sự trừng phạt. Như vậy nói năng nhường nhịn bằng khoan dung là cách nói năng có nhiều sức chinh phục nhất.

b. Nói chuyện theo kiểu trong cái mềm dẻo ẩn chứa cứng rắn

Gặp phải người quấy rối vô lý bạn không nên quá tức giận, càng không nên lớn tiếng chửi bới, thái độ lý trí và lời lẽ uyển chuyển sẽ giúp bạn "chuyển nguy thành an", chiến thắng đối phương.

Một cô gái đội mũ hoa đi trên đường bị mấy chàng trai trẻ tuổi trêu chọc giật mũ. Trước sự khiêu khích của mấy chàng trai, cô gái vừa tức giận, vừa lo lắng nhưng bình tĩnh và lịch sự nói "Mũ của tôi rất đẹp, đúng không?". "Tất nhiên, mũ cô cũng giống như cô, rất đẹp". Một chàng trai cố ý chọc cô, cô gái nhẹ nhàng nói: "Chắc là anh muốn ngắm chiếc mũ ấy để còn mua tặng cho người yêu? Tôi nghĩ, anh chắc không phải là loại người hay trêu chọc người khác".

Lời nói của cô ẩn chứa nhiều ý nghĩa, trong sự dịu dàng ấy có ẩn giấu những lời khuyên bảo, trong sự nhẹ nhàng có chứa nét sắc sảo. Tất nhiên là sau đó, chàng trai có phần lúng túng, chủ động xin lỗi và trả lại mũ cho cô gái rồi đi mất. Như vậy đã không xảy ra một trận cãi nhau.

Qua đó chúng ta không những thấy được sự nhanh trí, thông minh của cô gái mà còn có ấn tượng với khả năng xử lý của cô. Từ đầu đến cuối cô gái không hề nói một câu cứng rắn nào mà chỉ là những lời nhẹ nhàng có chứa "nhiều ý nghĩa". Cô gái đã ứng phó rất giỏi, đã đánh trúng tâm lý tự ái và lòng tự trọng của đối phương. Với ngôn ngữ dịu dàng, cử chỉ bình tĩnh cô gái đã làm cho đối phương không thể làm càn. Chúng ta có thể thấy rằng, những lời

nói dịu dàng luôn có sự hấp dẫn độc đáo vì trong "nhu có cương".

c. Nói chuyện với ý tứ sâu xa

Khi bạn bị đối phương trêu chọc thì bạn cũng không được hành động lỗ mãng, thái độ thành thục và lời nói nhẹ nhàng sẽ giúp bạn đạt được như ý muốn.

Một người đàn ông đứng tuổi nhân chuyến đi công tác trong nước liền đi mua vài món đồ để làm quà cho người thân, nhưng đến trước sạp hàng nọ ông đã sơ ý bị cô bán hàng lấy mất ví tiền. Sạp hàng khi đó chỉ có hai người, ông biết rõ cô bán hàng làm việc này nhưng khi nói ra thì cô ta lật mặt mắng ông "đến đồn công an mà báo". Ông bình tĩnh nghĩ ngợi và thấy không cần thiết phải làm găng với cô bán hàng. Ông hạ thấp giọng cầu khẩn cô "Cô gái, tôi định mua vài món hàng của cô, sao cô lại đối xử với tôi như vậy? Tôi biết các cô làm ăn buôn bán trọng nhất là chữ tín". Những câu nói cầu khẩn và khuyên bảo ấy đã làm cho cô bán hàng phải suy nghĩ. Ông nói thêm: "Tôi từ xa đến, trong ví còn có tiền của bạn bè gửi mua đồ, mất rồi tôi biết ăn nói với họ ra sao? Tôi phải lấy tiền ở đâu đây? Cô tìm lại giúp tôi được không, có thể nó lẫn ở trong đống quần áo? Tôi biết các cô là những người rất biết thông cảm mà".

Cuối cùng cô gái đã bị thuyết phục và lấy ví tiền trong đống quần áo, xấu hổ trả lại cho ông khách.

Cầu khẩn thường là ngôn ngữ của người đang đứng ở thế yếu. Tuy nhiên, đó không phải là những lời cầu khẩn thấp hèn mà là một kiểu đấu trí trong trận chiến tâm lý. Ông khách đã nắm được yếu điểm là "chữ tín" và với cách cầu khẩn, dẫn dắt, ngầm tăng áp lực để cố gắng khêu gợi sự cảm thông và lương tâm của cô gái để tính chính nghĩa, chữ tín chiến thắng ý muốn tham lam, xấu xa và cuối cùng cô gái đã trả lại ví tiền cho ông.

d. Nói chuyện bình tĩnh, hòa nhã

Khi muốn nhờ vả người khác, bạn không nên nói bằng giọng điệu ra lệnh, nếu không có thể sẽ làm cho bạn phải lâm vào hoàn cảnh khó xử. Nếu bạn nói chuyện bình tĩnh, hòa nhã thì sẽ đạt được mục đích.

Người vợ đi làm về nói với chồng đang ngồi đọc sách: "Hôm nay em muốn đi may thêm bộ quần áo, anh có thể đi đón con rồi làm cơm được không?" Nói theo kiểu bàn bạc và tôn trọng như vậy thì chắc chắn đối phương sẽ vui vẻ chấp nhận. Người chồng nói "Được thôi, để anh đi đón con". Cách nói như vậy không những đạt được mục đích mà còn làm cho quan hệ của hai người hòa hợp thêm. Tuy nhiên, nếu áp dụng giọng điệu mệnh lệnh, ép buộc thì sẽ sao nhỉ?

Người vợ: "Này anh, hôm nay em phải làm thêm, anh nhớ đi đón con về rồi nấu cơm".

Người chồng nghe vậy tức giận nói: “Em không thấy là anh đang bận sao?”. Người vợ bực mình cãi lại “Bận, mỗi mình anh bận, lẽ nào tôi phải lo hết gánh nặng của cái nhà này hay sao?”. Nói đi nói lại và hai người đã cãi nhau, giận nhau. Trong cuộc sống có rất nhiều những cặp vợ chồng như vậy. Về tâm lý chấp nhận của mọi người thì giọng điệu ra lệnh, sai khiến, ức hiếp người khác luôn làm đối phương có ác cảm, còn đề nghị chân thành, bàn bạc, bình đẳng lại là một cách thỏa hiệp rất tự nhiên. Do vậy bàn bạc sẽ làm thay đổi quan điểm của con người hơn là ra lệnh. Bạn nên cố áp dụng biện pháp bàn bạc với các đồng nghiệp, các thành viên trong gia đình.

Chúng ta đều biết ngôn ngữ đẹp là biểu hiện cụ thể của tâm hồn. “Có lòng thiện thì mới có những lời nói thiện”. Một người có tâm hồn ác độc thì ngôn ngữ tuyệt đối không thể tốt đẹp. Do đó, muốn nói năng dịu dàng trước hết bạn cần phải tăng cường rèn luyện tính cách và tư tưởng.

Trong lòng mà vô tư thì trời đất mới rộng rãi, bao la. Chỉ khi con người có trái tim trong sáng thì tấm lòng mới bao la, tính tình mới cởi mở. Khi nẩy sinh mâu thuẫn cần biết nghiêm khắc với mình và đối xử khoan dung với người ta, biết nhường nhịn, không so đo, tính toán. Khi bị ấm ức thì có thể chịu đựng, không ăn miếng trả miếng.

Tất nhiên, kiềm chế tình cảm nhiều khi thật khổ sở. Nhưng để đạt được hiệu quả giao tiếp tốt nhất, chịu đựng được nỗi khổ này là hành động xứng đáng và có ích.

Nói năng nhẹ nhàng cần có những yêu cầu đặc biệt về giọng điệu, cách dùng từ, như cần dùng những từ ngữ lịch sự, kính trọng để thể hiện sự tôn trọng quan điểm, tình cảm của đối phương nhằm làm đối phương có thiện cảm với mình, tránh sử dụng những từ ngữ thô lỗ, xấu xa. Về câu cú, nên ít dùng câu phủ định, nên dùng nhiều câu khẳng định. Về cách dùng từ, cần chú ý những từ nghĩa đen mang nhiều màu sắc tình cảm, ít dùng từ nghĩa bóng để giảm bớt tính kích thích. Về giọng điệu, nên nhẹ nhàng, nho nhã. Đồng thời, khi nói chuyện cần chú ý nở nụ cười chân thành. Nụ cười có sức hấp dẫn lạ kỳ trong giao tiếp, sẽ biến bạn thành người có sức hấp dẫn, ảnh hưởng đến người khác.

6. HÃY NÓI CHUYỆN ĐỂ BẠN ĐƯỢC TÔN TRỌNG

“Thực chất của một con người không phải là mặt họ để lộ cho bạn biết, mà là mặt họ không thể bộc lộ cho bạn biết. Vì vậy, nếu bạn muốn hiểu anh ấy thì không nên nghe những gì anh ấy nói mà hãy biết lắng nghe những gì anh ấy chưa nói”.

Trong công việc và cuộc sống, là phụ nữ, mọi người đối xử với bạn như thế nào? Điều này quyết định bởi chính bạn. Bạn muốn người ta tôn trọng mình thì hãy học tập một số cách thể hiện ngôn ngữ như:

Kiên quyết bày tỏ thái độ

Dù có một số trường hợp bạn nói chuyện có chút căng thẳng với mọi người, nhưng đối với những người ngang ngược, vô lí thì cần phải ăn miếng trả miếng. Trong một khoảng thời gian ngắn, bạn cần phải khắc phục thói quen và tính nhút nhát của mình, kiên trì bạn sẽ thấy, vấn đề rất đơn giản. Chỉ cần một lần đạt được thành công thì nhất định sẽ khuyến khích lòng dũng cảm của bạn rất nhiều. Nhưng cũng cần chú ý, khi cãi nhau bạn nên to tiếng một chút. Tất nhiên, "người quân tử động khẩu chứ không động thủ", thực chất bạn chỉ muốn rèn luyện mình chứ không thù oán gì ai.

Không nên nói những lời tạo điều kiện cho người ta chèn ép bạn

"Tôi không sao cả", "Mọi người quyết định là được rồi", "Tôi không có khả năng như vậy"... Tất cả những lời nói thoái thác theo kiểu "khiêm tốn, lễ độ" giống như bật đèn xanh cho người ta tận dụng nhược điểm của bạn. Khi người bán rau yêu cầu bạn nhìn cân mà bạn nói không thạo lắm thì có nghĩa là nói với họ "hãy cân bớt vài lạng cho tôi cũng được". Những sự việc tương tự như vậy sẽ thường xuyên xảy ra nếu như bạn không để ý.

Dũng cảm nói "không"

Hãy dứt khoát thể hiện thái độ phủ định của mình. Trên thực tế, mọi người rất tôn trọng những người có câu trả lời từ chối rõ ràng. Đồng thời, bạn sẽ cảm thấy tự tin và tìm lại được chính mình trong câu trả lời thẳng thắn. Thái độ ăn nói úp úp, mở mở sẽ làm cho người ta "hiểu nhầm" ý tứ của bạn.

Nhất quyết không nhân nhượng với những người cả vú lấp miệng em:

Khi gặp người hay nhiều chuyện, thích xen lời, hay cướp lời, bới lông tìm vết, làm mọi người ghét và làm bạn khó xử thì cần phải dũng cảm chỉ ra những điểm không hợp lý trong hành vi của họ, đồng thời, nghiêm sắc mặt nói cho họ biết "Anh vừa ngắt lời tôi", "Lý lẽ sai trái của anh không thể chấp nhận được", "Suy luận theo logic của anh thì trái đất này sẽ không tròn"... Biện pháp này rất có hiệu quả để nói cho người ta biết, bạn ghét những hành vi không hợp tình hợp lý của họ. Bạn càng thể hiện sự bình tĩnh, nói năng không tránh né với những người đang thử thăm dò bạn thì bạn sẽ ít ở vào thế yếu, bị bắt nạt.

Hãy nói cho mọi người biết bạn có tự do cá nhân

Không nên nghe theo những mệnh lệnh không thực chất. thời gian nghỉ ngơi của bạn thì bạn muốn làm gì cũng được, đi công tác là việc lớn nhưng không thể ôm hết hành lý của

người khác để họ nhởn nhơ an nhàn đi ở phía trước. Bạn đi du lịch trái với mong muốn của mình, đi dự đám cưới, mua giúp đồ đạc... tất cả đều không cần làm nếu bạn không thích. Bạn hãy làm những việc bạn muốn làm, đừng sợ người ta châm chọc, cạnh khóe, khi không chịu đựng được nữa thì bạn bình tĩnh nói với họ “Liên quan gì đến anh?”

Trong cuộc sống, do nhiều nguyên nhân khác nhau nên một số phụ nữ hay bị mọi người lợi dụng và bắt nạt, thậm chí còn bị làm nhục nhân cách mà không biết cách chống lại. Họ không bao giờ có mong ước được chiến thắng, luôn phải nhẫn nhục, chịu đựng ngay cả trong gia đình.

Cuộc sống đã biến bạn thành một kẻ mềm yếu đến mức “luôn bị bắt nạt”, nhưng nếu cố gắng thì nhất định bạn sẽ trở thành một người mạnh mẽ.

Bạn nên cố gắng chống lại sự vô lý bằng hành động dứt khoát và cương quyết. Như trong gia đình có người muốn trốn tránh trách nhiệm, mà bạn chỉ trách móc vài câu rồi gánh lấy thì lâu dần bạn sẽ ở vào vị thế của kẻ yếu. Bình thường thì mọi việc nhà đều được phân công rõ ràng như đổ rác là việc của cậu con trai nhưng cậu bé luôn quên, bạn cần phải nhắc nhở cháu. Nếu cháu vẫn quên thì bạn nên quy định thời gian để cháu làm. Nếu cháu không để ý đến những gì bạn nói thì hãy đặt thùng rác ở cạnh đầu giường của cháu, chắc chắn cháu sẽ nhớ bài học này suốt đời.

7. SỐNG TRONG NỤ CƯỜI

“Nụ cười thực sự là cách thể hiện tình thân ái, là ngọn nguồn của niềm vui và là chiếc cầu nối gần gũi với người khác. Có nụ cười thì tình cảm của con người mới được nối liền với nhau”.

Có người nói không muốn làm cho phụ nữ vui quá, vì sợ rằng vui quá họ sẽ cười ra nước mắt. Thích cười đó là bản tính vốn có của phụ nữ. Những câu nói nổi tiếng như “trăm quan mua một nụ cười” càng nói rõ được bản tính này của phụ nữ.

Cười có nhiều loại như cười mỉm, cười tươi, cười nhạt, cười đau khổ, cười điên dại, cười ngốc nghếch, cười chế giễu... Và cười mỉm là một trong những nụ cười đẹp nhất. Mỉm cười với người xa lạ là để bày tỏ tình cảm hòa nhã, dễ gần, khi nảy sinh hiểu nhầm cười mỉm là cách thể hiện tấm lòng khoan dung, độ lượng, khi quẫn bách cười mỉm giúp cho ta xóa tan không khí căng thẳng và tình cảnh khó xử. Mỉm cười là một cử chỉ văn minh lành mạnh, một khuôn mặt mỉm cười ngọt ngào sẽ làm cho người ta cảm thấy vui vẻ và dễ chịu, làm người ta thỏa mãn, ấm áp, dịu dàng, vui vẻ và nhiệt tình. Mỉm cười bộc lộ được phong thái và tinh thần lạc quan của con người, tôn thêm nét đẹp phong độ và hình tượng của con người.

Cười mỉm thì phải cho xác đáng, cười phải đúng mức, phải nền nã, phải đẹp, tự nhiên, phải trong sáng, phải ngọt ngào, chứ không phải là nụ cười khẩy châm chọc, cạnh khóe hay là cười ngốc nghếch, dối trá.

Cười mỉm rút ngắn khoảng cách của con người:

Một số người gặp nhau lần đầu luôn cảm thấy căng thẳng, cảnh giác. Nụ cười mỉm chân thành, hữu nghị sẽ xóa bỏ được trạng thái tâm lý này. Cười mỉm là tượng trưng cho thiện cảm, là liều thuốc bôi trơn của quan hệ con người, một người trên mặt luôn nở nụ cười mỉm sẽ làm cho người ta cảm thấy thoải mái trong lòng. Trong cuộc sống nhiều người bị mọi người có ác cảm do lạnh nhạt với những nụ cười mỉm, và như vậy họ sẽ không có được tinh thần vui vẻ. Nhưng nếu người khác mỉm cười từ chối giúp đỡ khi chúng ta nhờ vả thì cũng không nên tức giận. Vì cũng là sự từ chối, nếu đối phương từ chối lịch sự nhưng không kèm theo nụ cười thì chúng ta sẽ cảm thấy lạnh lùng, buồn chán.

Cười mỉm tạo cho không khí gia đình đầm ấm:

Trong cuộc sống gia đình, chỉ cần một trong hai vợ chồng không quên cười mỉm, dùng nụ cười để thể hiện thiện cảm của mình với đối phương thì sẽ làm cho không khí gia đình được vui vẻ, hạnh phúc. Thường xuyên nhíu mày cố ý, người hay suy nghĩ có thể cho rằng đó là sự uy nghiêm nhưng thực ra không có tác dụng gì. Uy nghiêm thực sự là được người khác sùng kính và tin tưởng chứ không phải là thể hiện qua những hành vi lạnh nhạt, vô tình như vậy. Gia đình không có những nụ cười mỉm thì cũng giống như núi băng, nhất định là một gia đình không đầm ấm, lạnh lẽo, thiếu tình người.

Cười mỉm làm con người thấy yêu đời

Một nhà triết học đã từng nhắc đến ảnh hưởng của việc thể hiện tình cảm với tinh thần: “Bề ngoài vui vẻ, rộng rãi sẽ dần dần thay đổi được diện mạo của tâm hồn, làm cho tính tình con người cũng vui vẻ và yêu đời”. Ông đã nhấn mạnh với các bậc phụ huynh: “Cần phải bắt đầu cho con trẻ có thói quen mỉm cười ngay từ thuở ấu thơ”.

Những người luôn nở nụ cười trên môi dù im lặng cũng hấp dẫn được người khác, làm người ta cảm thấy vui vẻ. Hành vi của con người dễ dàng bộc lộ chân thực trái tim chân thật của con người hơn lời nói. hành vi mỉm cười sẽ chiến thắng bất cứ ngôn ngữ hùng biện nào. Khi bạn mỉm cười thì có nghĩa là bạn nói “Tôi rất thích anh, đừng quá gò bó như vậy, có gì thì nói nấy”. Mỉm cười tràn đầy tình cảm quan tâm, quý mến giống như một câu nói dịu dàng làm người ta cảm động. mỉm cười đầy thiện ý giống như một cốc rượu nồng say làm con người say sưa, sảng khoái. Chỉ có nụ cười mỉm của bạn mới có thể trực tiếp bày tỏ được thiện cảm, thiện chí và tình cảm chân thành của bạn. Cần phải ghi nhớ ma lực của nụ cười mỉm, hãy cởi mở trái tim đóng kín của đối phương bằng nụ cười của mình, như vậy hai người sẽ có những tình cảm hữu nghị, thân thiết, vui vẻ.

Cười mỉm có thể giúp con người đạt được thành công

Có người cho rằng, mỉm cười sẽ làm cho con người đi đến thành công. Cười mỉm có thể nâng cao tố chất tâm lý và tăng thêm tính tự tin cho bạn. Về tâm lý, mỉm cười sẽ đem đến cho con người cảm giác ổn định, ưu thế, có thể làm cho cơ thể và tâm hồn của con người thanh thản, rất có ích cho việc xử lý các vấn đề. Mọi người đều nhận thấy, khi lo lắng hay tức giận vì công việc căng thẳng, nếu bạn tự mỉm cười khuyến khích bản thân thì sẽ dễ dàng giải quyết được vấn đề. tinh thần của bạn sẽ tốt hơn, hiệu quả làm việc cũng cao hơn. Khi tinh thần chán nản thì khuôn mặt thể hiện tình cảm cứng nhắc. Một người không biết cười sẽ gặp nhiều trở ngại, khó khăn trong quan hệ giao tiếp. Một người hay đau buồn, tinh thần sầu muộn không được mọi người yêu quý bằng một người luôn nở nụ cười và tràn đầy sức sống. Những người không biết mỉm cười thường là những người không biết hài hước. Họ không thể bày tỏ suy nghĩ của mình một cách hài hước, và cũng không dễ dàng hiểu được tính hài hước và sự dí dỏm của người khác. Họ không thích họ hàng, bạn bè và đồng nghiệp của mình tươi cười, họ là những người không giành được thành công trong sự nghiệp và không có được những niềm vui khác.

Mỉm cười, nói chuyện vui vẻ

Mỉm cười được rèn luyện qua sự cố gắng của mỗi con người. Người cố gắng học cách mỉm cười thì lâu dần tự nhiên sẽ có được khuôn mặt tươi tắn. Một nhà tâm lý học đã nói, hành vi dường như xuất phát theo tình cảm. Thực ra, hành vi và tình cảm được tạo ra cùng một lúc. Tuy nhiên, chúng ta có thể thông qua hành vi để gián tiếp điều tiết tình cảm. Hành vi do ý chí của chúng ta trực tiếp điều khiển, nhưng tình cảm thì không như vậy. Vì vậy, khi chúng ta mất đi tinh thần vui vẻ thì cách khắc phục tốt nhất là giả vờ vui vẻ, nói chuyện vui vẻ, làm việc vui vẻ. Ngược lại, một người suốt ngày chỉ quanh quẩn với những lo buồn thì nỗi lo buồn ấy sẽ càng sâu sắc hơn. bạn giơ nắm đấm lên thì sự bực bội càng lớn hơn, cần hóa giải bực bội, hãy hạ nắm đấm xuống, nhẹ nhàng với đối phương thì tôi tin rằng lúc ấy sự bực bội sẽ tan thành mây khói.

Lạc quan nhìn nhận cuộc sống

Con người nên có tấm lòng cởi mở, phóng khoáng, lạc quan, như vậy sẽ tự điều tiết được tình cảm của mình, sống vui vẻ hơn. Nếu con người ngày ngày chỉ nghĩ về những chuyện chán nản thì tinh thần của họ chắc chắn rất mềm yếu. Cựu tổng thống Mỹ, Abrahm Lincôn, đã nói “Đa số mọi người có được vui vẻ là do họ quyết tâm để có được vui vẻ ấy”. Câu nói này đúng hay sai thật khó đánh giá, nhưng có một điểm chúng ta có thể hiểu rằng con người chỉ biết có oán trách thì chỉ làm tăng thêm buồn phiền. Bạn phải cố gắng quên đi mọi buồn phiền thì sẽ biết mỉm cười. Do đó, có thể nói, mỉm cười mới kiềm chế được tất cả. Vấn đề quan trọng nhất chính là con người sống lạc quan thì sẽ làm việc với tinh thần hưng

phấn, tràn đầy hy vọng vào cuộc sống và tương lai, như vậy tự nhiên họ sẽ biết mỉm cười.

8. HÃY ĐỂ CÁCH BIỂU LỘ TÌNH CẢM NÓI HỘ BẠN

"Cho dù có hàng ngàn hàng vạn lời nói cũng không để lại ấn tượng sâu sắc bằng một cách biểu lộ tình cảm".

Có những phụ nữ tuy không xinh đẹp nhưng vẫn rất hấp dẫn. Đó là vì họ biết cách bày tỏ tình cảm. Biểu lộ tình cảm giống như câu đố, phức tạp đến kỳ diệu, hàm chứa sức hấp dẫn, làm cho con người phải nghiền ngẫm, suy tư. Mọi người sẽ say mê một thiếu nữ biết biểu lộ những tình cảm đa dạng: vừa xấu hổ vừa lo lắng, vừa ngọt ngào vừa ghen tức, vừa trong sáng vừa chín chắn, vừa si tình vừa cáu giận, vừa xảo quyệt vừa nhanh trí...

Tất cả tư tưởng của con người đều được biểu hiện, trao đổi qua cách biểu lộ tình cảm của khuôn mặt. Biểu lộ tình cảm trên khuôn mặt có tác dụng quan trọng trong việc truyền đạt các thông tin, đặc biệt trong trao đổi tình cảm thì tác dụng của biểu lộ tình cảm chiếm tỷ lệ rất cao.

Biểu lộ sự hứng thú

Đôi mắt nhẹ nhàng liếc một cái, lông mày nhướn lên, mỉm cười.

Biểu lộ sự hoài nghi

Đôi mắt nhẹ nhàng liếc một cái, nhíu mày, khóe môi nhíu xuống.

Biểu lộ tình cảm yêu mến

Nhìn chăm chú thân mật (tầm nhìn dừng ở khu vực tam giác của đôi mắt và bộ ngực), lông mày nhướn lên hoặc giữ thẳng, mỉm cười hoặc là khóe môi nhíu lên.

Biểu lộ sự nghiêm túc

Lông mày giữ thẳng, khóe môi để yên và hơi mỉm cười khóe môi nhíu xuống.

Biểu lộ thái độ bàng quan

Đôi mắt nhìn thẳng, lông mày giữ thẳng, khuôn mặt nở nụ cười.

Biểu lộ sự thận trọng, giữ khoảng cách

Đôi mắt nhìn thẳng, góc nhìn hướng xuống dưới, lông mày giữ thẳng, khuôn mặt nở nụ cười.

Biểu lộ tình cảm tức giận, phẫn nộ

Đôi mắt mở to, lông mày nhíu xuống, miệng bạnh sang hai bên.

Biểu lộ tình cảm hưng phấn, vui sướng trong lòng:

Đôi mắt mở rất to, lông mày nhướn lên trên, khóe miệng giữ nguyên hoặc là hơi nhướn lên trên.

Khi bạn đang trong trạng thái suy nghĩ thì sẽ có những tư thế sau:

- Một tay chống quai hàm, một tay chống cằm, ngón trỏ để thẳng theo má, các ngón tay khác để ở mồm, người hơi nghiêng về phía trước, đầu hơi ngả về sau, mí mắt sụp xuống. Tư thế này cho biết bạn đang ở trong trạng thái suy tư mang tính quyết đoán.

- Tay luôn luôn xoa đỉnh đầu, hoặc gõ gõ đầu, xoa đỉnh đầu càng nhiều tức là đang tích cực suy nghĩ.

- Nhìn lung tung có quy luật, thể hiện đang suy nghĩ phức tạp. Nếu như tầm nhìn bỗng nhiên hạ xuống tức là đang suy nghĩ lâu một việc nào đó.

- Khi nói chuyện thường xuyên thêm các từ “hơn nữa”... “vậy thì...” tức là người nói vừa nói vừa suy nghĩ, hoặc là vẫn chưa suy nghĩ kỹ càng, chưa có được kết luận cần thiết.

- Bỏ kính ra đặt lên trên bàn hoặc cầm trên tay ngắm nhìn, hai mắt thẫn thờ tức là đang suy nghĩ. Nếu đối phương không đeo kính thì sẽ cầm bút hoặc vật gì đó với thần sắc như vậy.

Nhiều phụ nữ thường làm cho người ta cảm thấy khó gần vì có vẻ bề ngoài nghiêm túc, lạnh nhạt. Bạn cần phải nhận thức đầy đủ về thái độ biểu lộ tình cảm để áp dụng cho bản thân mình. Thực ra, vẻ bề ngoài lãnh đạm ấy không thuộc về bản chất, hơn nữa kiểu người sống khép mình như vậy không nhiều. Có ba nguyên nhân sau làm thái độ của phụ nữ lạnh nhạt:

- Trong lòng chờ đợi

Do không nhận được phản ứng như mong đợi nên nản lòng thoái chí, và che giấu bản thân bằng vẻ bề ngoài lạnh nhạt, tự nhủ mình rằng không thèm để ý đến ai.

- Che giấu bản thân

Thực ra những người phụ nữ này cũng muốn cởi mở tấm lòng, thoải mái một phen, nhưng lời nói chưa thốt ra được bị chìm trong cổ họng, đành phải giả vờ này nọ để che giấu trái tim mong muốn thoải mái của mình.

- Cố ý làm ra vẻ lạnh nhạt

Những người phụ nữ này từ chối gần gũi, tự dựng nên bức tường ngăn cách với mọi người xung quanh. Cho dù ở đâu thì phụ nữ cũng hiểu rõ ràng về vẻ ngoài lạnh nhạt của mình, cảm giác này thường có khi tiếp xúc với đối phương là đàn ông.

Nếu bạn cảm thấy đối phương biểu lộ tình cảm lạnh nhạt thì phản ứng tự vệ của bạn sẽ trỗi dậy và cũng phản ứng lại bằng sự lạnh nhạt, tuyệt đối không bày tỏ thái độ lấy lòng người ta, bạn nên tiếp xúc một cách tự nhiên, thái độ của họ sẽ phải mềm mỏng hơn, bạn cần phải cẩn thận ứng phó, xóa bỏ trở ngại tâm lý của phụ nữ thì sẽ cởi mở được tấm lòng của họ.

9. BẠN NÊN LÔI CUỐN ĐÀN ÔNG NHƯ THẾ NÀO?

“Phụ nữ cùng lúc không thể vừa đáng yêu lại vừa đáng kính. Nếu phụ nữ làm cho đàn ông cảm thấy đáng yêu thì cần phải vứt bỏ vẻ bề ngoài đáng kính”.

Nhiều phụ nữ trong đầu luôn chỉ có bản thân, thường xuyên nói những câu đại loại như “Tôi á!”, “Của tôi”..., chỉ cần người ta nịnh nọt vài câu, quan tâm một chút là vui mừng khôn tả. Nếu muốn trở thành người phụ nữ duyên dáng, nền nã làm đàn ông say mê thì cần phải làm ngược lại những điều đó.

Không có người phụ nữ nào hấp dẫn đàn ông bằng những phụ nữ bí ẩn. Nhiều phụ nữ đã biết khéo léo che giấu mình nên rất hấp dẫn đàn ông. Sau đây là một số bí quyết để hấp dẫn đàn ông:

Nét đẹp mơ hồ

Phụ nữ càng cố ra vẻ bí mật thì càng trông giả tạo, nhưng mơ hồ sẽ làm cho con người cảm thấy bị thu hút. Người ta hỏi bạn đã có người yêu hay chưa, thực ra là đang hỏi bạn nhìn nhận vấn đề hôn nhân như thế nào. Những người đàn ông say mê bạn chắc chắn sẽ cố gắng nghe ngóng những chuyện này. Bạn có thể khéo léo tránh nói đến vấn đề này bằng cách nói mơ hồ như "Anh hỏi em là đã từng biết yêu chưa?" Như vậy sẽ làm người ta phải hoang mang. Tuy nhiên, cần lưu ý, nếu bạn không để ý gì đến câu hỏi của họ thì họ sẽ cho rằng bạn là người phụ nữ lạnh lùng đến cứng nhắc, và sẽ không có ấn tượng tốt đẹp với bạn.

Giả vờ say

Những người phụ nữ thông minh rất thạo cách đối xử trong giao tiếp xã hội, như trong trường hợp bạn uống rượu với đàn ông ở cơ quan, nếu bạn cũng say ngất ngưởng như đàn ông thì chắc bạn sẽ không đạt được mục đích của mình. Bạn cần phải giữ cho đầu óc tỉnh táo, nên giả vờ say. Tất nhiên, cần phải giả vờ say cho thật đúng. Bạn có thể xoa má thật lâu, hoặc phết ít phấn hồng lên má và nói với người ta "Mặt tôi đỏ quá rồi. Nóng quá..." thì đối phương sẽ rất vui và nhìn bạn "Không sao, chỉ hơi đỏ chút thôi, trông rất đẹp".

Vẻ dễ thương

Có người nói vẻ dễ thương là "vũ khí" đặc biệt chỉ riêng phụ nữ mới có. vẻ dễ thương phải bộc lộ được nét riêng, độc đáo và thông minh của bạn. Bí quyết để trở lên dễ thương là tự nhiên và đúng mực. Đừng bao giờ để người ta cảm thấy bạn đang diễn trò.

Bày tỏ tình cảm một cách ý nhị qua ánh mắt

Bày tỏ tình cảm bằng ánh mắt cũng là một trong những cách biểu lộ tình cảm tâm lý của con người một cách đúng đắn, cao siêu hơn bất cứ loại ngôn ngữ nào. Bạn muốn anh ấy nắm tay mình trong khi quan hệ của hai người vẫn chưa đến mức ấy thì ngôn ngữ "bày tỏ tình cảm" sẽ có tác dụng ngay. Bạn hãy thử nói: "Ngón tay của anh thật dài, giống như tay của người chơi đàn". Lúc ấy anh ấy sẽ có cảm giác đang được bạn sờ vào tay, tiếp đó anh ấy cũng sẽ nói với bạn "ngón tay của em cũng rất đẹp" rồi chắc chắn sẽ nắm lấy tay bạn.

Thể hiện sự e thẹn, xấu hổ:

Xấu hổ, e thẹn là một cách thể hiện sự hấp dẫn, nét dịu dàng của phụ nữ. Đàn ông không thích những người phụ nữ không dịu dàng. họ cho rằng phụ nữ dịu dàng là những người phụ nữ hấp dẫn nhất. Những người phụ nữ thông minh biết vận dụng cách e thẹn, xấu hổ để tự bảo vệ. Cử chỉ e ấp cùng với trạng thái tâm lý xấu hổ sẽ toát ra vẻ nữ tính. Đàn ông

không bao giờ hiểu được điều này. Do đó, nếu thể hiện được nét xấu hổ, e thẹn trong khi nói chuyện sẽ càng làm bạn hấp dẫn thêm.

Nước mắt

Nước mắt của phụ nữ cũng đẹp như tâm hồn của họ. Vì nước mắt thể hiện được nét mềm yếu, nhẹ nhàng, yếu đuối của phụ nữ và có thể khơi dậy được tình yêu của đàn ông. Do đó, nước mắt của phụ nữ là một trong những biện pháp không lời để hòa tan đàn ông. Nước mắt là một "đạo cụ" hiếm có trong cuộc sống thể hiện được tính đáng yêu, chân thật, dịu dàng và ngây thơ của phụ nữ. Nhưng bạn cần nhớ rằng khi khóc không nên khóc thút tha thút thít mãi, cũng đừng để người ta nhận ra bạn khóc nhằm mục đích gì đó. Nếu bạn khóc đến độ hai mắt đỏ hoe, lông mi ướt nhoẹt thì chỉ càng làm người ta thấy chán nản thêm. Bạn hãy nhanh chóng mỉm cười khi vừa khóc xong mới phát huy được tác dụng của nước mắt. Nếu đàn ông chưa bao giờ nhìn thấy bạn như vậy thì chắc chắn sẽ làm họ cảm động. Đàn ông sẽ cảm nhận được nét đáng yêu của phụ nữ qua giọt nước mắt yếu đuối.

Hãy để người ta hiểu được khi nhớ lại

Hãy để người ta hiểu được cảm giác có tình yêu khi nhớ lại buổi nói chuyện. Ngôn ngữ càng sâu sắc thì đối phương càng không thể để ngoài tai, như vậy họ sẽ dần dần hiểu tình cảm của bạn được khi nhớ lại. Có người cho rằng, tình cảm khi được nghiền ngẫm sau buổi nói chuyện sẽ trở nên đằm thắm và sâu nặng hơn. Khi chưa xác định được phải bày tỏ tình yêu như thế nào thì nên bày tỏ tình cảm ngưỡng mộ của mình với người ta bằng ngôn ngữ mơ hồ. Bạn cũng đã thấy có nhiều trường hợp hai bên ngại ngùng, do dự không nói lên tình cảm của mình nên đã đánh mất một mối tình đẹp. Đó là sai lầm lớn nhất trong cuộc đời. cuộc sống của bạn sẽ thay đổi to lớn vì điều này. Vậy nên, so với việc mất đi dịp tốt thì thà rằng cố ý nói ra những lời khiến người ta phải suy nghĩ và hiểu được nỗi lòng của bạn còn hơn không, chẳng hạn có thể nói: "Em nói lúc nào sẽ kết hôn nhỉ?" "Đúng rồi, em nói anh không nên trói chặt chân tay em, khống chế em".

Với phụ nữ, đàn ông rất thích được quan tâm, chăm sóc, đôi khi họ cũng rất mềm yếu. những từ ngữ lạnh nhạt không thể khơi được hứng thú và tình cảm của họ. Nếu họ luôn luôn quan tâm đến bạn từng ly từng tí thì tức là bạn đã để lại ấn tượng mới mẻ, sâu sắc trong tâm hồn của họ.

10. BẠN HÃY BIẾT SỬ DỤNG NHỮNG NGÔN NGỮ KHÔNG LỜI

"Để đôi tay được nghỉ ngơi không bằng hãy để cho cái lưỡi được ngủ ngon".

Đôi mắt, cặp lông mày, đôi môi, cái mũi, đôi vai, eo, đùi, bàn chân... của phụ nữ đều biết nói.

Mắt

Bạn biết đôi mắt biết nói thật hơn cái miệng. đôi mắt không chỉ làm cho chúng ta nhìn thấy thế giới phong phú, chiêm ngưỡng các kiệt tác bất hủ, mà còn giúp chúng ta thăm dò, phán đoán được thế giới nội tâm của phụ nữ. Dù phụ nữ đang suy nghĩ gì thì ánh mắt của họ sẽ nói hết cho bạn biết những ý nghĩ của họ.

Ngôn ngữ của đôi mắt có liên quan mật thiết đến tinh thần. Vì đôi mắt của con người có thể nói lên những tình cảm tinh tế, biểu lộ những tình cảm khác nhau như: sự thân mật, chú ý, tin tưởng, kính trọng, lạnh nhạt, từ chối, kiêu ngạo, xấu hổ...

Đôi mắt luôn liếc ngang liếc dọc, nhìn ngó lung tung là đôi mắt xấu của cả đàn ông và phụ nữ. Đôi mắt này thể hiện sự tùy tiện của phụ nữ, sự xảo trá của đàn ông.

Khi phụ nữ có thiện cảm với đàn ông thì đôi mắt của họ sẽ nói lên tất cả. Lúc ấy đôi mắt của họ sẽ mở to, tràn đầy sức sống. Khi muốn từ chối, phụ nữ sẽ thể hiện bằng ánh mắt phẫn nộ, khinh thường, chế giễu mà không cần phải nói ra.

Lông mày

Lông mày ngoài chức năng bảo vệ đôi mắt, nó còn thể hiện tâm lý của phụ nữ. Tinh thần của phụ nữ thay đổi thì hình dạng của lông mày cũng thay đổi, thể hiện theo 5 động tác sau:

- Dương mày

Người ta thường dùng cụm từ "mở mày mở mặt" để nói tới sự vui vẻ, phấn khởi của một người được biểu dương. Động tác dương mày có thể để mở rộng tầm mắt, nhưng đôi khi cũng cho thấy người ta muốn thoát khỏi những chuyện tầm thường. Thường thì mọi người cho đó là thể hiện sự kiêu ngạo của những người tự cho mình là cao siêu. Khi đôi lông mày dương cao tức là thể hiện sự vui mừng, ngạc nhiên cực độ. Còn khi chỉ một lông mày dương lên tức là thể hiện sự không hiểu, nghi ngờ về lời nói hoặc việc làm của ai đó. Trước sự sợ hãi chúng ta có thể nhíu mày để bảo vệ đôi mắt hoặc dương mày để mở rộng tầm nhìn, cả hai đều có lợi. Tuy nhiên chúng ta chỉ chọn một trong hai động tác này. Nói chung phản ứng thông thường khi bị đe dọa là nhíu mày để bảo vệ đôi mắt, khi nguy cơ đe dọa giảm thì sẽ dương mày để nhìn mọi thứ xung quanh.

- Nhíu mày

Bao gồm nhíu mày phòng vệ và xâm hại. Nhíu mày phòng vệ là để bảo vệ cho đôi mắt

không bị tổn thương, nhưng cùng với động tác nhíu mày còn cần phải nhướn phần má dưới mắt lên, đôi mắt mở to để quan sát động tĩnh bên ngoài. Hình thức nhướn lên nhướn xuống này là phản ứng tránh sự tấn công từ thế giới bên ngoài, như đột nhiên bị ánh sáng chiếu mạnh vào mắt hoặc khi tinh thần có những phản ứng mạnh mẽ với sự kiện bên ngoài. Nhíu mày mang tính xâm hại về cơ bản vẫn xuất phát từ phản ứng phòng vệ, nỗi lo tinh thần bị tổn thương của mình sẽ kích thích đối phương phản kích, liên quan đến tự vệ... ánh mắt mang tính xâm hại thực sự là mắt mở to, không nhíu mày. Còn bình thường nhíu mày được hiểu là biểu lộ của tình cảm chán ngắt, ác cảm và không đồng ý...

- Nhún mày

Nhún mày tức là lông mày dương lên rồi ngừng một lát sau đó hạ xuống. Sự khác nhau giữa nhún mày và lông mày lay động là giây phút ngừng đó. Nhún mày thường kèm theo khóe môi hơi nhếch xuống, các bộ phận khác trên khuôn mặt không có động tác nào. Khóe môi bị kéo theo cùng nhún mày thường thể hiện sự buồn phiền, nhiều khi thể hiện tình cảm ngạc nhiên hoặc là không biết phải làm gì. Ngoài ra, khi phụ nữ đang nói chuyện sôi nổi sẽ làm một số động tác nhỏ để nhấn mạnh lời nói của mình, họ sẽ nhún mày liên tục khi nói đến điểm quan trọng.

- Lông mày dựng nghiêng

Tư thế dựng nghiêng tức là một bên lông mày sẽ hạ xuống, một bên thì dương lên. Những thông tin mà lông mày dựng nghiêng bày tỏ là những thông tin nằm giữa nhíu mày và dương mày, nửa mặt sẽ thể hiện sự phấn khích, nửa mặt còn lại thể hiện nỗi lo sợ. Bên lông mày dương lên giống như nêu một câu hỏi phản ánh tâm lý nghi ngờ của người dựng nghiêng lông mày.

- Lông mày lay động

Tức là lông mày dương lên trước sau đó nhanh chóng hạ xuống rất nhanh. Động tác lay động lông mày đó là tín hiệu bày tỏ sự chào đón của mọi người, đó là một hành vi thân thiện. Trong giây phút hai người bạn xa nhau lâu ngày gặp lại thì thường xuất hiện động tác này kèm theo nghiêng đầu và mỉm cười. Nhưng động tác này rất ít khi xuất hiện khi có những tiếp xúc thân mật như bắt tay, hôn và ôm nhau...

Ngoài tín hiệu chào đón ra thì lông mày lay động xuất hiện khi nói chuyện là để nhấn mạnh giọng điệu. Khi người nói muốn nhấn mạnh một từ nào đó thì lông mày sẽ lay động.

Miệng:

Miệng là một cơ quan truyền đạt ngôn ngữ có lời, nhưng đồng thời nó cũng có thể truyền đạt được ngôn ngữ không lời. Miệng là một bộ phận vô cùng bận rộn: Khóc, cười, ăn, cắn, hôn, hút, nếm, nuốt, ho, nói chuyện... Con người sống được là nhờ có miệng để luân chuyển thức ăn, khi trò chuyện con người cần phải có miệng để nói. Đồng thời miệng cũng là một bộ phận thể hiện tình cảm phong phú nhất của khuôn mặt. Các động tác mở, ngậm miệng, nghiến chặt thả lỏng, hướng trước hướng sau, hướng lên hướng xuống đã tạo thành những động tác phong phú.

Nhất cử nhất động miệng của con người đều có thể bộc lộ rõ ràng thái độ của con người. Sự thay đổi của môi chủ yếu có vài loại sau:

- Mở miệng nhưng không ngậm được miệng là người có ý chí mềm yếu.
- Người nói năng rõ ràng, lanh lợi, trôi chảy là người có tài ăn nói.
- Môi dẩu về phía trước thể hiện cho tâm lý phòng vệ.
- Khi chú ý nghe thì hai môi sẽ ở vào trạng thái hơi nhếch về phía sau.
- Khóe môi nhếch lên trên là người hòa nhã, dễ tính, dễ nói chuyện và dễ thuyết phục.
- Cằm thu vào, là người làm việc cẩn thận, đa nghi, kín đáo và không dễ tin tưởng người khác.
- Cằm ngửa cao là người kiêu ngạo, luôn cho mình giỏi, lòng tự trọng cao, ánh mắt nhìn về phía đối phương thường mang tính phủ định hoặc thù hận.
- Khi nói hoặc nghe thường cắn môi là đang tự kiểm điểm, chế giễu, trách móc bản thân.
- Mồm mép chậm chạp nhưng ý chí kiên định, có nhiều ý kiến hay, là những người tài giỏi.
- Vào giây phút quan trọng mà vẫn mím môi thì là người có tính cách kiên cường, hoàn thành mọi nhiệm vụ được giao với bất cứ giá nào.

Mũi:

Mũi của phụ nữ thể hiện cho ngôn ngữ không lời hay có lời thì các chuyên gia còn đang tranh luận. Những người cho rằng mũi không thể hiện cho ngôn ngữ không lời vì mũi không làm động tác, cũng giống như tai, mũi không thể phát ra các tin tức “dáng vẻ”, và cũng không thể bộc lộ được tình cảm. Còn nếu sờ mũi hoặc tay để có được thông tin thì đó là ngôn ngữ của “tay”.

Ngược với cách giải thích trên thì có người cho rằng mũi khác tai, tai thực sự không thể có động tác. một số loài động vật lại làm được điều này, ví dụ chó biết dỏng tai để nghe

ngóng tình hình. Tai của con người là “chết”, nó chỉ “động” theo đầu chứ không thể động được độc lập. mọi người đều quen với cụm từ “xì mũi coi khinh” (cười mũi khinh thường), thì thực tế cũng có động tác, tức là khi phát ra tiếng “xì” thì mũi sẽ hướng lên trên, động tác này nhẹ nhàng nên khó phát hiện, nhưng dù nhẹ nhàng thì cũng là động tác, cũng có thể gửi gắm được thông tin “coi thường người khác”.

Khi nói chuyện, nếu mũi của đối phương nở to thì đa phần là thể hiện tình cảm đắc ý, không hài lòng, hoặc tình cảm bị kìm nén. Khi mũi ra mồ hôi là lộ tâm lý của đối phương căng thẳng, lo lắng; nếu đang đàm phán kinh doanh quan trọng thì muốn nhanh chóng đi đến ký kết. Hình dạng của mũi cũng thể hiện được nhiều điều, mũi khoằm như diều hâu cộng với đôi mắt sâu thường là người tham lam. Mầu sắc của mũi hơi trắng nhất định thể hiện tính rụt rè. Lỗ mũi hướng về phía đối phương tức là thể hiện sự coi thường. Khi đang nói chuyện mà khịt mũi tức là đang suy nghĩ, mong muốn có thể giải quyết được vấn đề hiện tại.

Vai

Về góc độ của cơ thể thì động tác của bộ phận vai có thể biểu lộ những ý tứ như tấn công, đe dọa, an tâm, nhút nhát, phòng vệ... Như một nhà ngôn ngữ thân thể Mỹ đã nói, đôi vai thu về sau tức là thể hiện sự phẫn nộ do bất mãn, không công bằng. Nhún vai biểu lộ sự lo lắng, hoảng sợ. Vai để cho đôi tay giang rộng là biểu lộ tính trách nhiệm cao độ, vai ưỡn ra biểu lộ tinh thần dám gánh vác những công việc lớn. Dù gì thì vai cũng được coi là bộ phận tượng trưng cho sự uy nghiêm của đàn ông.

Ngoài đàn ông ra thì đôi vai nhỏ bé, thon thả của phụ nữ cũng thể hiện được nét đẹp đáng yêu của họ. Sau khi chiến tranh thế giới lần thứ hai kết thúc, người ta đã chủ trương nam nữ bình đẳng và từ đó đã thịnh hành kiểu áo của phụ nữ có lót đệm vai theo mốt của Mỹ. Nhưng đó chỉ là sự sùng bái “phụ nữ kiên cường” trong chủ trương nam nữ bình đẳng. Sau này người ta thay thế bằng cách nhấn mạnh “tính phụ nữ” theo mốt của Pháp. Sở dĩ có sự thay đổi này là vì phụ nữ cảm thấy đôi vai bé nhỏ của mình cũng thể hiện được cái đẹp. Trong khi đôi vai to, vững chãi của đàn ông thể hiện sự uy vũ thì phụ nữ cũng cần thể hiện nét đẹp nhu mì qua đôi vai của mình.

Eo:

Ngôn ngữ không lời - eo của phụ nữ kỳ diệu hơn nhiều so với eo của đàn ông. Ngoài dấu hiệu gợi cảm như phần mông và ngực thì eo còn thường bộc lộ thêm nhiều ý nghĩa. Đường nét và màu sắc là những ngôn ngữ không lời có khả năng thể hiện mạnh mẽ nhất. Eo của phụ nữ, là dấu hiệu của các đường nét.

- Cong eo: Cong eo thường là ngôn ngữ gặp mặt của phụ nữ Nhật Bản. Vòng eo cong là

những đường nét đẹp gợi cảm, dịu dàng, thanh thoát, đem lại vẻ đẹp đoan trang cho người phụ nữ.

- Chống nạnh: Hai tay chống nạnh tức là bộc lộ sự khuếch trương bên ngoài, sức mạnh và phẫn nộ trong lòng. Phụ nữ ít dùng đến ngôn ngữ này.
- Ưỡn eo: Đây là một tín hiệu không phòng bị của phụ nữ. Nếu phụ nữ ngồi ưỡn eo đối diện với người khác giới thì xảy ra hai tình huống: Một là hết sức tin tưởng và tôn trọng với người đàn ông trước mặt. Họ cảm thấy rằng người đàn ông này sẽ không làm hại gì mình. Hai là chiêu của các cô gái bán hoa, họ đang nói với người đàn ông trước mặt "Hãy đến với em".
- Xoa eo: Tục ngữ có câu không ai yêu thì tự yêu lấy. Phụ nữ thường tự vuốt ve mình khi không được người đàn ông nào vuốt ve. Hành động này là một kiểu "tự an ủi", đồng thời cũng là biểu hiện của tình cảm "tự thân mật".

Chân

Ngôn ngữ không lời của phần chân cũng là một trong những bộ phận quan trọng trong hệ thống ngôn ngữ không lời của phụ nữ. Phần chân là một cơ quan biểu lộ tình cảm quan trọng ngoài phần ngực, mông, eo. Vì vậy phụ nữ cần phải nắm bắt được ngôn ngữ chân của mình, không nên qua loa, đại khái.

Một đôi chân đẹp, khỏe mạnh của phụ nữ không những thể hiện được nét đẹp mà còn thể hiện được sức mạnh và sự tự tin của phụ nữ. Khi đi bộ, phụ nữ có thể bộc lộ điểm mạnh của đôi chân, và cũng thể hiện được dáng vẻ của phụ nữ. Do đó, khi đi bộ, bạn không nên nhấc chân cao quá, cũng không nên lê chân, không được thả lỏng quá mức cơ bắp mà hãy nhẹ nhàng thu gọn các cơ bắp như vậy mới đẹp được.

Khi ngồi trên ghế, bạn không được để lộ đùi của mình, chỉ được để lộ từ đầu gối trở xuống chứ không phải đầu gối trở lên. Nếu bạn để lộ quá nhiều thì sẽ làm cho người ta cảm thấy bạn quá dễ dãi. Khi ngồi trên ghế, bạn không được rung chân, vì rung chân là ám hiệu của tình dục, rất dễ gây hiểu nhầm. Khi ngồi trên ghế bạn cũng không được tự xoa chân, vì tự xoa chân lúc ấy sẽ bị coi là hành vi tự an ủi. Khi ngồi, bạn không nên nhấc chân quá cao, vì đó là hành vi biểu lộ bạn không có văn hóa, đặc biệt không được nhấc chân cao quá rốn, đó một quy định quan trọng của ngôn ngữ chân.

Ngôn ngữ chân là quyền lợi đặc biệt của phụ nữ, các thông tin nó gửi đi thường vượt qua cả bản thân đôi chân, khi sử dụng bạn cần phải đặc biệt chú ý.

Bàn chân

Theo nhiều người thì động tác của tay và chân rất quan trọng, do đó họ ít chú ý đến bàn chân vì cho rằng bàn chân đi trong tất, xỏ trong giầy, là công cụ đi lại chứ không phải công cụ nói chuyện. Nhưng thực ra bàn chân cũng biết “nói chuyện”.

Phụ nữ chú ý đến ngôn ngữ thân thể của bàn chân hơn đàn ông do 4 nguyên nhân sau:

- Nếu bàn chân của phụ nữ trơn mịn, không sứt sẹo, da mềm mại, thuôn dài thì trong mắt phụ nữ đôi chân ấy rất đẹp.
- Phụ nữ không muốn để lộ gót chân nứt nẻ, vì mọi người sẽ cảm thấy bàn chân ấy khô ráp không được chăm sóc kỹ năng nếu chân bị nứt nẻ thì nên đi tất để che giấu.
- Việc nhấc chân khi đi của phụ nữ cũng là cả một nghệ thuật. Nếu nhấc chân hơi cao, lắc thì đó là người phụ nữ nhẹ dạ, thiếu văn hoá. Nếu người phụ nữ nhẹ nhàng bước trên mặt đất tức là không để ý đến những gì đối phương nói, thậm chí còn có vẻ khinh thường người ta.
- Phụ nữ không nên rời xa đôi giầy. Có phụ nữ khi ngồi thích móc chân vào giầy rồi đưa loạn lên, như vậy dễ gây hiểu lầm cho mọi người.

Đối với các gia đình, cặp vợ chồng nào thường có thói quen ngoắc chân vào nhau thì cần phải chú ý, vì khi thoải mái con người hay có động tác ngoắc chân vào nhau. Ai ngoắc chân vào nhau nhiều thì người đó có ưu thế hơn trong gia đình. Nếu vợ ngoắc chân vào nhau nhiều hơn thì gia đình đó người vợ chiếm ưu thế hơn.

CHƯƠNG VII
NGHỆ THUẬT NÓI CHUYỆN TRONG CƠ QUAN

1. BẠN BIẾT NÓI CHUYỆN VỚI CẤP TRÊN KHÔNG?

Trong công việc, quan hệ giữa cấp trên với cấp dưới rất quan trọng. Nói chuyện là sợi dây quan trọng gắn kết giữa cấp trên với cấp dưới, vì vậy bạn cần phải tìm tòi, suy nghĩ về vấn đề này, đó là vấn đề liên quan đến tiền đồ, sự thăng tiến của bạn.

Một số người nói thao thao bất tuyệt trước mặt bạn bè, đồng nghiệp nhưng ấp a ấp úng khi đứng trước mặt cấp trên, có rất nhiều lời hay ý đẹp muốn nói nhưng không biết bắt đầu từ đâu. Có nhiều nguyên nhân gây ra tình trạng này. Nhưng thường thì, về khách quan khoảng cách địa vị giữa cấp trên và cấp dưới đã tạo thành khoảng cách trong tình cảm. mọi người hay lo lắng cho "số phận", "tiền đồ" của mình nằm trong tay sếp nên nếu nói những lời sai sót thì sẽ ảnh hưởng đến tương lai sau này. Một số người thì cho rằng, nói chuyện với sếp cần phải khác với mọi người nên đã tự gây áp lực tâm lý cho chính mình. Là sếp nên hiểu được những điều này và nên có thái độ bình thường, gần gũi với mọi người, chủ động tiếp xúc với cấp dưới, tìm cách xóa bỏ khoảng cách giữa trên và dưới, khuyến khích mọi người đóng góp ý kiến cho mình, trong cuộc sống thì cần phải đồng cam cộng khổ với mọi người. Những người lãnh đạo như vậy thì cấp dưới nào cũng muốn nói chuyện và còn xóa được khoảng cách giữa cấp trên và cấp dưới. Vậy thì, trong các tình huống nên nói chuyện với cấp trên như thế nào?

Thái độ đúng mực, không kiêu ngạo cũng không tự ti

Thể hiện sự tôn trọng đối với cấp trên, cần phải thừa nhận cấp trên luôn có những điểm mạnh hơn mình, giỏi giang hơn mọi người, có nhiều kinh nghiệm, tuy nhiên cần phải nói cho lịch sự và khiêm tốn. Nhưng không nên tỏ thái độ "hạ thấp" bản thân mình. Phần lớn những người lãnh đạo giỏi đều coi thường những người cấp dưới hay nịnh bợ, phụ họa. Bạn giữ được nhân cách của mình và nói năng với thái độ đúng mực sẽ được cấp trên yêu quý, tôn trọng. Trong trường hợp cần thiết không nên sợ hãi bày tỏ những quan điểm khác nhau của mình, chỉ cần lý do xuất phát từ công việc, nói sự thực, có tình có lý thì sếp nào cũng hài lòng.

Tìm hiểu cá tính của cấp trên

Cấp trên là người lãnh đạo nhưng trước hết họ cũng là con người, là một con người thì họ cũng có tính cách, sở thích, thói quen ăn nói của mình, như có một số người có tính cách thoải mái, dứt khoát, có một số người thích im lặng, việc gì cũng suy nghĩ kỹ càng... Bạn cần phải thích ứng với những tính cách của họ. Không nên cho rằng đó là hành động "đón ý cho vừa lòng" đối phương, thực ra đó chính là một nghệ thuật ứng dụng vào cuộc sống của tâm lý học.

Hãy viết giấy gửi cho cấp trên

Là cấp trên thì từ sáng đến tối có rất nhiều vấn đề phải suy nghĩ. Do đó, bạn cần phải xem xét vấn đề của mình có quan trọng hay không, nếu là chuyện vụn vặt cá nhân của bạn thì không nên quấy rầy trong lúc họ đang vùi đầu vào công việc. Nếu bạn không biết lúc nào cấp trên rỗi thì hãy viết giấy gửi họ, về những vấn đề mình cần giải quyết và đề nghị họ nói chuyện với mình, bạn có thể đề nghị thời gian, địa điểm nói chuyện, như vậy đối phương mới biết và chủ động sắp xếp thời gian.

Hãy chuẩn bị một vài phương án

Khi nói chuyện cần hiểu rõ về chủ đề của mình, báo cáo với cấp trên rõ ràng, chuẩn xác, nếu cần xin ý kiến thì hãy nêu ra một vài phương án, nói rõ lợi ích, thiệt hại của từng phương án, để cấp trên quyết định. cấp trên đồng ý cách nào thì bạn hãy viết ra giấy trắng mực đen rõ ràng để trình lên phê duyệt tránh sự tranh cãi sau này.

Báo cáo đúng sự thật

Phản ánh lại tình hình cần phải trung thực, báo cáo đúng sự thực. Điều này rất quan trọng, không chỉ để lãnh đạo có những quyết định đúng mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín của lãnh đạo. Chưa nắm được điều gì thì không nên nói, chưa làm được việc gì thì đừng nói nó trọn vẹn, như vậy sẽ giành được thiện cảm của cấp trên.

2. HÃY ĐỂ CẤP TRÊN TÁN THƯỞNG BẠN

Cấp trên có biết bạn làm việc gì hay không? Có đánh giá bạn cao không? Mọi người đều cho rằng chỉ cần mình thể hiện tốt, làm việc tốt thì sớm hay muộn cũng đến tai sếp. Đáng tiếc là tình hình không như vậy, có thể bạn làm việc rất xuất sắc nhưng cấp trên lại không biết đến điều đó.

Do đó, chúng ta không chỉ cần làm tốt mà cũng cần phải nói tốt, như vậy mới được cấp trên tán thưởng. Vậy thì làm thế nào để cấp trên biết được điều đó?

Hãy giành thành tích, vinh quang cho cấp trên

Đây là cách tốt nhất để ứng phó với cấp trên: Hãy chỉ ra những ưu điểm của cấp trên ở chỗ đông người, hãy để cho cấp trên biết rằng, thành tích này cũng có công của sếp. Khi họp hành bạn không nên khoe tài liệu mới đến mà hãy báo cáo với sếp trước để sếp tự làm điều đó, không nên nói hết về kế hoạch phát triển, hãy giành cho sếp nói. Tóm lại, luôn luôn phải cho sếp thấy rằng sếp là người quan trọng, được tôn trọng.

Hãy truyền đạt tình hình nhân viên với cấp trên

Đa số cấp trên đều muốn tìm hiểu các vấn đề của cấp dưới, như mẹ ai ốm nằm viện, hôm qua là sinh nhật của ai. Khi cấp trên hiểu được tình hình của cấp dưới thì sẽ bày tỏ sự quan tâm để tăng cường sự gần gũi với cấp dưới. Cần nhớ là những điều mà cấp trên cần tìm hiểu không phải là xích mích của bạn với người khác, cũng không phải là bí mật của ai đó, lại càng không phải là cấp trên yêu cầu bạn thậm thụt điều gì. Khi nói chuyện với cấp trên về đồng nghiệp, bạn chỉ nên nói những ưu điểm của đồng nghiệp thì mới tạo dựng được mối quan hệ tốt giữa bạn và đồng nghiệp, đồng thời để cấp trên thấy rằng bạn là người thẳng thắn.

Không nên nghe ngóng bí mật riêng tư của cấp trên

Cấp trên thường ngồi lại một mình ở văn phòng khi nhân viên đã về hết, cấp trên cũng là con người, cũng cảm thấy áp lực trong công việc, cũng có những điều khó xử trong cuộc sống gia đình... Nhiều khi cấp trên có những biểu hiện mềm yếu, mong muốn được người khác an ủi. Nhưng nếu bạn luôn dò hỏi những bí mật của cấp trên và tìm cách này cách nọ để biết thì chỉ là nịnh bợ, xun xoe thì thật sai lầm. Lúc cấp trên yếu đuối nhất họ chỉ tìm kiếm sự quan tâm đúng mức, dù chỉ là một tách trà nóng cũng làm cho họ cảm thấy bạn là người đáng tin cậy, tình cảm và biết chia sẻ. Bạn có thể kể cho cấp trên nghe một câu chuyện cười để làm cho cấp trên bớt buồn bực. Họ sẽ cảm ơn bạn nhiều lắm. Hãy nhớ là quý trọng cấp trên thực sự xuất phát từ tình cảm chứ không để lợi dụng.

Làm nhiều, nói ít

Dù nhiều sếp không phản đối việc cấp dưới lấy lòng, nịnh hót nhưng họ thích những người có tác phong làm việc chân thực, đúng đắn. Nếu bạn làm việc đâu ra đấy và nói những câu thích hợp, đúng mức thì tốt hơn những người làm ít nói nhiều. Cấp trên sẽ mong được gần gũi với những người cấp dưới như bạn.

Khi tiếp xúc với cấp trên, bạn cần phải dũng cảm nhìn thẳng vào mắt cấp trên, không

nên né tránh, thẳng thắn trao đổi cách suy nghĩ của mình với cấp trên, không gi-ấu giếm, không khoa trương, không bàn luận về bí mật của cấp trên và cố gắng làm việc, phấn đấu trở thành một cấp dưới tài giỏi. Làm được như vậy thì lo gì cấp trên không tán thưởng bạn?

3. HIỆU QUẢ KỲ DIỆU CỦA Ý KIẾN VÀ KIẾN NGHỊ

Nhiều người không biết nên làm thế nào với những yêu cầu không hợp lý của cấp trên. Để giải quyết vấn đề này, chúng tôi sẽ chỉ cho các bạn một số cách làm sau.

Hãy đứng trên lập trường của cấp trên

Anh Lý là trợ lý Tổng giám đốc của một Công ty chuyên về Internet. Sếp của anh học kỹ thuật nên rất thạo quản lý mạng nhưng với chức vụ như vậy nên hay chú ý đến mảng kỹ thuật làm hệ thống quản lý cấp dưới rối tung mà không ai dám nói, chỉ thì thầm tranh cãi. Do đó, việc phối hợp giữa anh và các bộ phận khác rất khó khăn.

Qua nhiều lần suy nghĩ, anh quyết định kiến nghị với sếp. Anh đã nói với sếp là ý nghĩa thực sự của lãnh đạo là lãnh đạo về kỹ thuật và quản lý, ai cũng biết sếp rất giỏi kỹ thuật nhưng cần phải nhấn mạnh quản lý hơn nữa. Nghe anh nói vậy sếp gật đầu liên tục và trầm tư suy nghĩ.

Anh đã nói rất khéo gộp cả lập trường của sếp làm sếp phải thay đổi lập trường. Sau đó, quả nhiên sếp chú ý đến phần quản lý nhân sự, kinh doanh và tài vụ nhiều hơn, đã kiềm chế được một số nhân tố bất ổn ở trong công ty, công ty làm ăn phát đạt và anh Lý cũng có nhiều uy tín hơn.

Qua đó, chúng ta có thể thấy đứng trên lập trường của cấp trên đúng là một thượng sách để nêu ý kiến với sếp. Trước hết không bác bỏ thẳng thừng lập trường của cấp trên mà suy nghĩ vấn đề đứng ở lập trường của cấp trên và đích cuối cùng nhằm bảo vệ uy quyền của sếp, điểm xuất phát là rất thiện ý. Thứ hai, biện pháp này là cách xử lý tế nhị, không làm tổn thương tính tự trọng của sếp, dễ được sếp chấp nhận, đạt được hiệu quả cao. Muốn áp dụng được biện pháp này, bạn cần có khả năng tổng hợp và kiến thức xã hội, không phải ai cũng gộp được lập trường của sếp với các vấn đề khác nhau. Khi bạn đứng trên lập trường của sếp thì bạn cũng có cơ hội tăng cường khả năng lãnh đạo của mình.

Hãy chuyển ý kiến thành kiến nghị

Chọn đúng thời gian thích hợp để kiến nghị với cấp trên, đáng chú ý là điều đó không chỉ bao gồm ý kiến bạn nêu mà phải kèm theo phương án giải quyết.

Trước hết, khi nêu kiến nghị với cấp trên cần phải chọn đúng thời cơ, chú ý đến tâm tư,

tình cảm của sếp. Bạn phải nhớ sếp cũng là một người bình thường, khi họ đang bừa bộn với công việc, tâm tư buồn bực thì dù kiến nghị của bạn có hay thế nào, mang tính xây dựng cao thế nào thì họ cũng không nghe.

Thứ hai, khi nói chuyện với sếp, bạn cần phải chú ý đến phản ứng của họ, qua ngôn ngữ, cử chỉ và cách biểu lộ tình cảm nhanh chóng phán đoán xem sếp có đồng ý với quan điểm của mình hay không. Khi nói chuyện để lời nói của bạn có sức thuyết phục hơn thì nên nêu những ví dụ đúng.

Cuối cùng, bạn cần phải chú ý đến thái độ của cấp trên, hãy tôn trọng cấp trên và thể hiện được ý kiến của mình. Có thể cấp trên không hoàn toàn đồng ý với quan điểm của bạn nhưng họ cũng vui lòng lắng nghe ý kiến của bạn vì tấm lòng thẳng thắn và chân thành của bạn, cái họ chấp nhận chính là cá tính con người của bạn.

Giới hạn thời gian nói chuyện trong 1 phút

Nếu bạn cần nêu ý kiến với cấp trên thì bạn cho rằng thời gian bao nhiêu lâu là phù hợp? Đa số những người lãnh đạo rất khó chấp nhận những ý kiến dài dằng dặc. Tranh thủ nói hết những gì bạn muốn nói trong 1 phút, như vậy cấp trên cũng cảm thấy hài lòng và ý kiến của bạn cũng dễ được chấp nhận hơn. nếu họ không đồng ý với ý kiến của bạn thì cũng không tỏ ra bực bội với bạn vì bạn không làm lãng phí nhiều thời gian của họ.

Tin chắc phủ nhận cũng là ý kiến

Nếu bạn nêu ý kiến với cấp trên mà được họ đồng ý ngay thì còn gì tốt bằng. Nhưng đa số các trường hợp sếp thường là người rất “ngoan cố”, không dễ dàng thuyết phục như vậy. Bạn nêu ý kiến, còn chấp nhận ý kiến của bạn hay không thì họ cần phải suy nghĩ cẩn thận.

Nhiều người nản lòng thoái chí vì không được sếp đồng ý ngay với ý kiến mình nêu hoặc bị sếp phản bác “không phù hợp”, “không tán thành”... Thực ra, bạn vội vứt bỏ quan điểm của mình chỉ vì một hai lần không được sếp chấp nhận thì thật là ấu trĩ. Bạn đã quyết định nếu ý kiến với cấp trên thì cũng cần biết rằng phủ nhận cũng là ý kiến, cần phải dũng cảm và chuẩn bị sẵn tâm lý để đón nhận lời phủ nhận của đối phương. Bên cạnh đó bạn cũng cần suy nghĩ như thế nào về nội dung và cách nêu ý kiến.

Trước hết, bạn là người nêu ý kiến thì cần phải nêu thật hoàn chỉnh, rõ ràng. Bạn cần phải có nhiều tài liệu để chứng minh cho ý kiến của mình. Nếu không, cấp trên hỏi lại mà không thể trả lời trôi chảy thì lúc đó cấp trên nêu ý kiến với bạn chứ không phải bạn là người nêu ý kiến.

Thứ hai, nội dung ý kiến phải đầy đủ, cần chú ý đến cách nêu ý kiến. Nêu ý kiến với cấp trên là một việc làm tốt, nhưng nếu quá “nhiệt tình” thì bạn sẽ tự chuốc họa vào thân, khi

ấy liệu cấp trên có chấp nhận ý kiến của bạn hay không? Do vậy, khi nêu ý kiến với cấp trên đừng bao giờ cho mình là trên hết mà cần phải chú ý đến cấp trên.

"Những người muốn trèo cao thì nên đi trên bậc thang của sự khiêm tốn". Đó là câu nói của Sêchpia, nhà đại văn hào vĩ đại. Câu nói này cũng rất thích hợp với những người muốn được sếp chấp nhận ý kiến của mình.

4. NHỮNG LỜI NÓI GÂY TRỞ NGẠI CHO VIỆC THĂNG TIẾN

Những người luyện võ đều biết rằng, dù bạn là cao thủ giỏi nhất thì cũng vẫn có những điểm yếu. Nếu bị mọi người phát hiện ra điểm yếu này thì tính mạng của mình sẽ gặp nguy hiểm. Với bạn cũng vậy, bạn cũng có những điểm yếu của mình, nếu để lộ thì sẽ ảnh hưởng đến tương lai sau này.

Quá tự ti

Nếu bạn tin rằng mổ xẻ mình ở văn phòng là một cách làm đúng đắn, để cấp trên có ấn tượng hoàn thiện hơn về bạn thì thật sai lầm. Đó là do bạn quá tự tin, tự cảm thấy mình quá tuyệt vời. nếu gặp phải cấp trên ghét những lỗi lầm của bạn thì bạn sẽ bị từ chối thẳng thừng, thậm chí còn bị thôi việc.

Khoa trương tài năng của mình

Một số phụ nữ do thiếu tự tin nên luôn khoa trương bản thân để mở rộng ảnh hưởng trong đồng nghiệp, hoặc thổi phồng tài năng của mình để lôi cuốn sự chú ý của cấp trên. Những người phụ nữ biết chứng minh giá trị của bản thân thật đáng kính trọng, nhưng nếu bạn nói về mình không đúng thì sẽ không để lại ấn tượng tốt với mọi người. Trong quá trình tiếp xúc với bạn, người khác sẽ quên đi ưu điểm của bạn do bạn tự khoa trương, khoác lác. Hơn nữa, làm như vậy càng làm lộ thêm nhược điểm của bạn, người khác sẽ cho rằng bạn nói khoác để lấy can đảm, đó là một biểu hiện không tự tin. Như vậy thì nhận xét tốt của cấp trên về bạn sẽ bị giảm đi rất nhiều.

Kết cục của "trò chơi khóc lóc"

Có người cho rằng "Tín nghĩa và danh dự của một nhân viên ở văn phòng có đến 50% là sự thể hiện của họ trước mặt người khác".

Điều này cho thấy thể hiện của bạn trước mặt người khác cũng quan trọng như khả năng làm việc thực sự của bạn. Bất cứ biểu hiện nào như đỏ mặt, khóc lóc, quần áo luộm thuộm

đều ảnh hưởng đến hình ảnh của bạn ở văn phòng.

Các chuyên gia đã nói: Bạn khóc ở văn phòng chắc chắn bạn sẽ thất bại, nếu bạn nước mắt lưng tròng trước mặt sếp thì điều đó chứng minh bạn không có khả năng ứng biến với áp lực của công việc và khả năng giải quyết công việc kém.

Cấp trên không phải là bố mẹ bạn, cũng không phải là bác sỹ tâm lý nên nếu bạn có những biểu hiện thất thường thì nên thở sâu hai ba lần, nói xin lỗi thì sẽ trở về được trạng thái tinh thần bình thường.

Không biết giữ miệng

Trong bầu không khí làm việc dễ chịu, cấp trên luôn mong cấp dưới đưa ra những biện pháp giải quyết hợp lý. Nếu trong cuộc họp bạn luôn nêu ý kiến phản đối thì đã hắt gáo nước lạnh vào lòng nhiệt tình của mọi người, như vậy cấp trên dù có dễ tính đến đâu cũng không chấp nhận hành vi của bạn. Do đó, nếu bạn là người hay phản đối thì trong các trường hợp ấy cần giữ bình tĩnh, nếu bạn chưa có đầy đủ lý do thì dừng nói. Bạn cần biết rằng lúc ấy điểm yếu của bạn đang bị lộ ra, bạn đang trong tình thế nguy hiểm.

5. LUÔN PHẢI GIỮ MỒM GIỮ MIỆNG

"Người thông minh nghe rồi mới nói, còn kẻ ngốc nói rồi mới nghĩ".

Đôi khi, bạn nói sai điều gì đó trước mặt sếp tuy không bị mất mặt nhưng hậu quả thật tồi tệ.

Tục ngữ có câu "Làm bạn với người quân tử như làm bạn với hổ". Dù sao thì cấp trên cũng khác với những người đồng nghiệp khác. Huống hồ, quan hệ đồng nghiệp cần phải chừng mực, nói chuyện không được quá bừa bãi. Do đó, khi tiếp xúc với cấp trên càng cần phải chú ý nhiều hơn, cẩn thận hơn khi nói chuyện, báo cáo công việc. Đặc biệt cần phải chú ý hơn khi cấp trên không vui như:

Không được sao? Thôi không sao"

Bạn nói với cấp trên như vậy là không tôn trọng cấp trên. Đó chính là bạn không biết nói chuyện, đã nói những lời không nên nói.

"Không sao, tất cả đều được"

Bạn trả lời câu hỏi của cấp trên như vậy sẽ làm cho cấp trên cảm thấy bạn là người có

tình cảm lạnh nhạt, không biết lễ nghi, họ sẽ coi thường bạn.

Bạn khách sáo quá mức sẽ dẫn đến hiểu nhầm

Nói chuyện với cấp trên cần cẩn thận, nhưng lo lắng quá sẽ có hậu quả xấu, dễ bị hiểu nhầm. Do đó, cần phải giữ thái độ bình tĩnh, lâu dần bạn sẽ quen và sau này bạn sẽ không phải lo sợ khi nói chuyện với cấp trên. Cần phải chú ý khắc phục tính nhút nhát, vì càng cẩn thận lại càng dễ mắc sai lầm, càng dễ bị sếp coi thường, không trọng dụng.

"Anh không hiểu gì cả!"

Nói như vậy với bạn bè thân quen còn làm tổn thương người ta, huống hồ là nói với sếp thì hậu quả càng tồi tệ hơn.

"Có công rồi"

Câu này là của cấp trên nói với cấp dưới để an ủi cấp dưới chứ không phải là câu của cấp dưới nói với cấp trên, như vậy hậu quả sẽ không hay.

Bạn không cẩn thận nói nhỡ lời thì phải làm thế nào?

Bạn nói nhỡ lời trước mặt cấp trên thì nên lập tức xin lỗi. Không nên tránh né vì sợ hãi, bạn hãy nhìn thẳng vào sự thật, cố không được làm tổn thương nhân cách và sĩ diện của đối phương. Khi cần thiết thì hãy giải thích, không cần phải biện hộ vì càng nói nhiều càng hỏng việc.

Bạn vô tình nói "Hơi muộn rồi"

Ý của câu này là chê cấp trên chậm chạp, sắp xảy ra việc xấu. cấp trên nghe được câu này nhất định sẽ hiểu là câu trách móc "tại sao không sớm hơn?". Bạn thấy câu này có thể nói được không?

"Việc này làm khó lắm"

Cấp trên giao việc cho bạn mà bạn lại nói như vậy thì đã đẩy sếp vào con đường cụt. Nói như vậy là nói rõ mình đùn đẩy trách nhiệm và mặt khác cũng làm cho cấp trên mất hết sĩ diện.

“Ngài làm tôi cảm động quá”

Nói như vậy không được. “Cảm động” là để cấp trên nói với cấp dưới mới phải. Như “Tôi rất cảm động vì các bạn làm việc chăm chỉ, không sợ vất vả”. Nếu bạn muốn tỏ ý tôn trọng cấp trên thì nên nói “khâm phục” mới đúng, ví dụ như: “Tôi rất khâm phục tính quyết đoán của giám đốc”, như vậy mới thích hợp.

6. THẲNG THẮN CHẤP NHẬN SỰ PHÊ BÌNH CỦA CẤP TRÊN

Trong công việc khó tránh khỏi những lúc cấp trên phê bình và chỉ trích bạn, quan trọng nhất là bạn phải nhìn nhận đúng đắn, chân thật những lời phê bình và chỉ trích ấy.

Chấp nhận phê bình là cách làm gương tốt nhất. Dù cấp trên phê bình xuất phát từ động cơ nào thì bạn cũng không cần để ý đến việc họ nói trong trường hợp nào, càng không cần suy tính cách nói và lời nói của họ, chỉ cần họ bằng lòng phê bình chúng ta thì chúng ta cần phải xem đó là sự giúp đỡ và hướng dẫn đáng quý, hãy vui vẻ chấp nhận những điều đó và chuyển hóa thành hành vi học hỏi, đó chính là nguyên tắc cơ bản nhất để hoàn thiện mình.

Nhìn nhận đúng những lời phê bình và chỉ trích

Một số người cảm thấy sợ hãi, ấm ức, oán trách, tức giận, đau khổ... khi bị cấp trên phê bình, chỉ trích. Đó là vì họ không hiểu những lời phê bình và chỉ trích ấy có ý nghĩa quan trọng như thế nào đối với mình. Khi họ thực sự hiểu được rằng qua đó mình sẽ trưởng thành rất nhiều thì sẽ bình tĩnh, thẳng thắn chấp nhận.

Tất nhiên, bạn cần phải rèn luyện khả năng chấp nhận những lời phê bình, trách mắng của cấp trên. không nên nhạy cảm quá, nếu không sẽ mất tự nhiên, buồn bã với mỗi lời phê bình nho nhỏ, như vậy thì bạn không thể tiến bộ được. Nhưng bạn cũng không nên chai lỳ quá, tránh những câu nói và cử chỉ làm mất lòng cấp trên, nếu không càng làm cho cấp trên tức giận và bản thân mình cũng không tiến bộ được. Tóm lại, chúng ta cần thực hiện mục đích của mình bằng chính những lời phê bình của cấp trên.

Tránh nêu những ý kiến phê bình trực tiếp

Cấp trên để lộ sai lầm là muốn được đóng góp ý kiến, cũng là để đánh giá cấp dưới có trách nhiệm, tận tình, xứng đáng hay không.

Bạn cần phải chú ý khi nêu ý kiến phê bình cấp trên thì nhất định phải ghi nhớ đến thân phận và chức vụ của họ, hãy chọn biện pháp và cách làm thích hợp nhất để chỉ ra sai lầm của họ và để họ thay đổi mà không được làm tổn thương đến lòng tự trọng của họ cho

dù là vô tình.

Không nên có tư tưởng phân chia đồng đều quyền lực và lợi ích:

Quyền lực trong tay cấp trên được quyết định bởi địa vị của họ. Đó là tượng trưng của địa vị và danh dự và cũng là quyền lợi của họ. những gì họ được hưởng trong công việc, cuộc sống và các điều kiện thuận lợi khác cũng được hình thành theo chức vụ và công việc, đó là những thứ đi kèm theo của quyền lực. Với quyền lực trong tay mình ai cũng xem trọng việc tự bảo vệ mình, luôn sợ người khác cướp mất quyền lực. Thái độ cẩn thận này được hình thành do tâm lý nhận thức đặc biệt của họ, họ cho rằng cấp dưới của họ ai ai cũng có ý đồ tranh đoạt "ngôi báu" của họ. Vì vậy, là cấp dưới, bạn nên nói rõ với cấp trên về lập trường, quan điểm của mình để xóa bỏ hiềm nghi của cấp trên và để cấp trên có cùng ý kiến với mình.

7. XÁC ĐỊNH RÕ LẬP TRƯỜNG

Bạn nhượng bộ với cấp trên vì lợi ích bản thân là điều cần thiết, bạn cần phải thành thật chấp nhận những lời phê bình của cấp trên. Tuy nhiên, bạn cũng không thể không phân rõ trắng đen mù quáng chấp nhận tất cả, khi cần thiết bạn có thể biện hộ cho mình, đừng nhẫn nhịn thái quá.

Khó khăn nhất của việc giải thích là hai người đều hành động theo tình cảm, đầu óc không giữ được bình tĩnh. Vì vậy, nếu quá lo lắng, tự trách móc mình thì chỉ làm cho tình hình khó xử thêm. Càng vào những giờ phút quan trọng, gai góc nhất thì càng phải giải thích tích cực, xác định rõ trách nhiệm. Muốn làm được điều này cần chú ý bốn vấn đề sau:

Không được sợ hãi

Không nên sợ hãi cấp trên khó tính vì càng sợ thì bạn càng mềm yếu.

Hãy nắm lấy cơ hội

Tìm một cơ hội phù hợp để giải thích là việc rất quan trọng.

Xem xét lại những việc mình đã làm

Mình làm càng đơn giản, rõ ràng càng tốt. Không nên tự giận mình rồi khóc lóc, như vậy không ra thể thống gì. Càng nói mình vô dụng thì càng làm cho cấp trên không hài

lòng về mình. Tốt nhất là phải giữ chừng mực, hãy nói rõ bạn đã nhận thức được đầy đủ qua những lỗi lầm đó.

Giải thích càng sớm càng tốt

Giải thích càng sớm thì càng dễ dàng tìm được những biện pháp. Nếu bạn chần chừ giải thích vì sợ sếp mắng thì càng làm nhỡ mất việc và càng làm cấp trên giận hơn.

Tất nhiên, bạn giải thích đúng mức với những lời trách mắng của cấp trên thì không có gì sai trái. Nhưng giải thích cũng phải có nghệ thuật, không nên chống đối một cách cứng nhắc. Điều mà bạn phải làm là không nên mạo phạm đến cấp trên nhưng vẫn đạt được mục đích. Chúng tôi sẽ giới thiệu với các bạn một vài cách giải thích sau:

Khi giải thích đừng quên đứng trên lập trường của đối phương

Cấp trên trách mắng cấp dưới, tất nhiên đó là cách nói xuất phát từ quan niệm của chúng ta. Nếu cấp dưới không hiểu được điều này, cho rằng mình bị oan, cố gắng biện hộ, giải thích cho mình trên lập trường của mình thì càng làm sếp tức giận thêm. Bạn hãy nhìn xa trông rộng hơn, giải thích sự việc đứng trên lập trường của đối phương thì mới được dễ dàng chấp nhận.

Khi giải thích trong bất cứ trường hợp nào cũng không nên nói câu "Cho dù ngài đã nói như vậy…":

Ai cũng có bản năng bảo vệ bản thân, làm việc gì sai hoặc là tranh cãi với người khác đều cố nói rõ những nguyên nhân, hoàn cảnh gây ra... Nhưng cấp trên cho rằng những người như vậy là những người ương bướng, ngoan cố, khó thay đổi, họ chỉ biết tìm lý do để giải thích cho mình.

Khi xin lỗi không nên thêm câu "Nhưng…"

Bạn nói xin lỗi như vậy thì người nghe sẽ cảm thấy bạn già mồm át lẽ phải, rất vô lối. Khi nói xin lỗi thì chỉ cần nói "Tôi xin lỗi", chứ không nên thêm câu "nhưng..." Nếu đứng trước một người cấp trên tính tình thẳng thắn thì sẽ hóa giải được khoảng cách nhằm giải quyết vấn đề. Tất nhiên, cần phải có dũng khí nói rõ cho cấp trên hiểu được lập trường của mình.

8. GIỎI LÀM QUEN VỚI NHỮNG KIỂU CẤP TRÊN

Cấp trên có tính tình nóng nảy, hấp tấp

Một số người khi sinh ra đã có bản tính nóng nảy, hấp tấp, rất khó kiềm chế được tình cảm. Những người cấp trên này thường nóng nảy vì những chuyện nhỏ nhoi, thậm chí họ còn mắng mỏ cấp dưới, làm cho cấp dưới không chịu đựng nổi.

Theo suy đoán của các nhà tâm lý học, cấp trên thường làm cho cấp dưới sợ là do ham muốn quyền lực quá mức, bạn không thể đưa họ đến chỗ bác sỹ tâm lý, vì vậy bạn phải tự bảo vệ mình. Khi cấp trên nổi trận lôi đình thì không nên đùn đẩy trách nhiệm, cũng không tìm cách giải thích mà hãy bình tĩnh nói "Tôi sẽ chú ý nhiều hơn" hoặc là "hãy để tôi đi kiểm tra ngay" và rời xa phòng làm việc. Mục tiêu đã biến mất trước mắt nên cấp trên cũng không còn đối tượng để gào thét.

Sếp có tính tập quyền

Cấp trên mang chủ nghĩa tập quyền ngoài việc "bới lông tìm vết" công việc của cấp dưới thì điều làm cho mọi người ghét nhất chính là họ giống như những bạo chúa, ngay cả việc cá nhân của bạn họ cũng can thiệp. Nào là không cho phép bạn quan hệ với đồng nghiệp của bộ phận khác, không cho bạn đi học thêm tiếng Anh sau giờ làm việc, không cho bạn chơi bời với đồng nghiệp ngoài giờ làm việc... Nếu thân cô thế mỏng thì cách làm thông minh nhất là hãy hợp tác với những đồng nghiệp khác, lặng lẽ làm cuộc cách mạng. Khi được đồng nghiệp hẹn ăn trưa thì bạn nên nhận lời họ, mọi người hãy nói chuyện công, chuyện tư thật thoải mái. Hết giờ làm việc bạn cũng có thể đi đến những trung tâm giải trí, đó cũng là một lựa chọn tốt. Hơn nữa, có đi thì phải có lại, lần sau bạn nên chủ động mời họ. Cấp trên biết được tra hỏi bạn thì bạn hãy thẳng thắn nói rằng "Chúng tôi cùng nhau đi ăn cơm đơn thuần chỉ là xã giao bình thường".

Nâng cao thực lực của bản thân là vũ khí lợi hại nhất của bạn, vì vậy bạn không nên bỏ các khóa học bồi dưỡng thêm, cấp trên cũng không có quyền phản đối việc học của bạn; hãy kiên trì, cho dù cấp trên ép bạn làm thêm giờ để ngăn cản bạn thì cũng không nên sợ hãi. bạn chống lại là để giành lấy tự do và chủ động chứ không phải chống đối với sếp trong công việc, và để tránh hậu họa về sau cũng không nên phê bình tính tập quyền của sếp trước mặt người khác.

Cấp trên thích vênh váo, ra vẻ ta đây

Rất nhiều cấp trên thích vênh váo. Thật buồn là cấp trên mới của bạn cũng là người

thích ra vẻ ta đây làm cho mọi người rất khó chịu, nhưng không ai dám nói.

Người thông minh sẽ hiểu rằng, đối đầu với cấp trên chắc chắn sẽ bị thiệt thòi, nhưng nịnh nọt cũng không phải là cách thực tế, vì điều này còn phụ thuộc vận may của bạn. Nhiều người thích lấy lòng cấp trên, nhưng vấn đề chính là vị trí trong công ty luôn có sự thay đổi, bạn nịnh bợ cấp trên một cách mù quáng thì không thích hợp. Vậy thì có nên làm người "nói gì nghe đấy, bàn sao làm vậy" hay không? Thực ra cố gắng nhân nhượng đối phương với chuẩn mực không đi ngược lại nguyên tắc của mình là được. Tôn trọng cấp trên, phục tùng cấp trên và chăm chỉ làm việc là điều kiện cần thiết của giới công chức, ép buộc mình làm những việc mình không thích thì không nên.

Cấp trên có tính lười nhác

Chăm chỉ làm việc, thể hiện xuất sắc với một mục đích duy nhất là hy vọng sớm có một ngày được cấp trên biết đến. Nhưng điều làm bạn chán nản, bực mình là gặp phải một cấp trên lười nhác, thích tranh công lao, bạn không phục con người này. Bạn rút lui tìm đến một công việc khác, nhưng đó là cách làm tiêu cực. Hơn nữa, tất cả phải bắt đầu lại từ đầu thì quá lãng phí thời gian và sức lực. Đồng thời cứ gặp khó khăn rồi rút lui thì chắc chắn bạn không bao giờ thành công. Hãy đứng thẳng lên đối mặt với thách thức. Thường thì những cấp trên có tính cách này khi nhận nhiệm vụ nặng nề thì sẽ lập tức yêu cầu bạn làm. Khi hoàn thành nhiệm vụ thì họ sẽ nhúng tay vào và lập tức báo cáo với cấp trên cao hơn, rũ bỏ hết mọi mồ hôi và nước mắt của bạn và coi đó là thành quả của mình, tranh thủ niềm tin và lời khen của cấp trên.

Tất nhiên bạn không thể lột trần sự việc trước mặt mọi người, nếu nói lý với người ta thì bạn sẽ bị trù úm (vì bạn là cấp dưới), như vậy rất bất lợi. Cách làm lý tưởng là khi làm việc gì cũng phải có người làm chứng. Tất nhiên bạn không thể đường hoàng tìm người làm chứng mà hãy vô tình nhưng là cố ý tìm người làm chứng, để mọi người biết rõ đầu đuôi sự việc như làm việc trước mặt cô thư ký... Cho dù cuối cùng cấp trên cũng tranh lấy công lao nhưng trong công ty ai ai cũng biết rõ sự thực, một đồn mười, mười đồn trăm thì bạn đã đạt được mục đích.

Cấp trên không độ lượng với cấp dưới

Có một số cấp trên gặp cấp trên cao hơn thì cúi rạp nhưng gặp cấp dưới thì vênh mặt lên, làm việc không có trách nhiệm, không độ lượng với cấp dưới, hay nghi ngờ, làm cho bạn trong lòng chất chứa những lời oán trách. Bạn hãy nhớ rằng, đừng bao giờ than vãn với những đồng nghiệp khác về điều đó, đừng nói ra những điều không phải của cấp trên, vì "xấu chàng thì hổ thiếp". Huống hồ, những đồng nghiệp ấy có thể giúp gì cho bạn? Bạn đã cung cấp thêm chủ đề bàn tán cho họ. Bạn nghĩ thử xem, liệu cấp trên sẽ sử dụng một nhân viên đâm cấp trên bị thương từ đằng sau không? Tất nhiên là không. Cho dù bạn đúng thì

cũng không được oán trách một lời để tránh làm hỏng quan hệ giữa bạn và cấp trên. Cho dù đối phương có than vãn thì bạn cũng nên im lặng.

Bạn nên làm thế nào cho đúng? Bày tỏ thái độ trực tiếp với cấp trên. Nhưng hãy phân tích tính cách và đoán trước phản ứng của cấp trên. Với những người tư tưởng bảo thủ, lòng tự trọng cao thì đừng đi thẳng vào vấn đề mà phải lựa lời nói. Nếu cấp trên thoải mái, độ lượng thì hãy nói thẳng những điều trong lòng bạn, vấn đề như vậy sẽ được giải quyết.

Cấp trên thích sĩ diện

Cấp trên của bạn là người rất thích sĩ diện, luôn thích được người khác khen ngợi, nghe thấy những lời khen ngợi là cười tươi như hoa, làm gì cũng dễ. Nhưng bạn lại là người không thích nói những lời a dua, nịnh hót nên nhìn thấy những đồng nghiệp được thăng chức, nâng lương nhanh chóng thì bạn lại thấy bực trong lòng. Trừ khi bạn tìm một việc khác nếu không bạn vẫn phải đối mặt với cấp trên này làm thế nào để cấp trên coi trọng mà không đi ngược lại nguyên tắc của mình? Thực ra khen người khác không phải là việc khó, và cũng không phải là giả dối, vấn đề là cần phải biết chừng mực. Mỗi người đều có ưu, khuyết điểm, chỉ cần bạn dùng từ khuếch trương lên một chút với thiện ý là được. Như vậy vừa không thẹn với lương tâm mà lại làm đối phương vui.

Nhưng bạn cần phải nhớ, khi nói chuyện không được đơm đặt giả tạo, tất cả phải thật tự nhiên.

Cấp trên không phân biệt việc tư và việc công

Có rất nhiều người thích đùa giỡn với quyền lực, không phân biệt công, tư. Cấp trên của bạn là người như vậy, thường yêu cầu bạn làm việc riêng khiến bạn rất bực mình. Điều bạn cần làm là khéo léo từ chối nhưng không được làm ảnh hưởng đến tiền đồ của bạn.

Hãy nhớ, điều đầu tiên cần làm là nói “Không”. Như cấp trên yêu cầu bạn viết bài giúp con gái sếp thì bạn nhất định không đồng ý, hãy nói “Xin lỗi, tôi không thể làm được điều đó”. Nếu sếp yêu cầu bạn làm ngoài giờ thì lại càng dễ từ chối, bạn có thể lấy lý do “Hôm nay tôi có hẹn không thể đến muộn”. Ngày hôm sau họ lại yêu cầu bạn làm thì bạn có thể lấy lý do khác, qua vài lần thì họ sẽ phải rút lui. Nếu như sự việc xảy ra trong giờ làm việc thì bạn sẽ có nhiều lý do hơn như “tôi còn 3 báo cáo quan trọng nữa phải làm”...

Cấp trên có tính ngoan cố, bướng bỉnh

Bạn thấy cấp trên là người vô cùng ngoan cố? Dù bạn đã cố gắng giải thích cách làm việc của mình như thế nào nhưng họ cũng không buồn để ý, yêu cầu bạn phải làm theo cách của

họ. Chỉ cần bạn làm trái ý thì họ sẽ tức giận làm cho lòng bạn rối bời, tinh thần căng thẳng, chán ghét công việc, thậm chí còn muốn thôi việc.

Làm thế nào để cấp trên thay đổi tính tình, đồng ý nghe ý kiến của bạn?

a. Không nên cho rằng cách xử lý và ý kiến của mình là đúng hoàn toàn, nói chuyện với cấp trên phải nhẹ nhàng, thái độ khách quan, nếu có thể hãy nhượng bộ.

b. Ai cũng có ý kiến của mình nhưng cần đặt lợi ích công việc lên hàng đầu. Sống hòa bình với cấp trên, trách nhiệm của bạn là làm cho các ý kiến khác nhau được hài hòa.

c. Khi bạn nêu ý kiến của mình thì hãy bình tĩnh suy nghĩ ai cần đến sự giúp đỡ của ai? Ai là chính, ai là phụ?

d. Trong trường hợp có thể cố gắng tránh tranh cãi với sếp ở văn phòng, nên mời sếp đi ăn, uống để tìm cách nêu ý kiến của mình.

e. Bạn cần lắng nghe cấp trên nói, tránh tranh nói ý kiến của mình trước, có thể họ có những điều khó nói, bạn nên học cách suy nghĩ cho người khác.

f. Xóa bỏ thành kiến, không nên cho rằng cấp trên là người khó chơi, cố gắng trở thành bạn tốt của cấp trên.

9. NHỮNG ĐIỀU CẦN CHÚ Ý TRONG CƠ QUAN

"Biết được mình nên biết cái gì và cũng biết được mình không nên biết cái gì đó mới thực sự là tri thức".

Khi làm một công việc mới bạn không nên lo lắng, lạ lẫm vì mối quan hệ phức tạp, khó xử giữa con người với con người. Bạn cần phải tránh những mối quan hệ không thể xử lý được. Tuy nhiên, cho dù nhiều người rất thành thạo trong công việc nhưng đôi khi vẫn gặp phải một số trở ngại vô hình. Lúc ấy điều bạn cần phải làm nhất là hãy kiểm điểm xem mình làm những gì chưa được.

Cả tin những lời bịa đặt

Khi đồng nghiệp nói cho bạn biết ai đó không hài lòng về bạn, nếu như bạn không kiểm chứng xem đối phương nói là đúng hay sai mà đã vội vàng tức giận, thậm chí còn nói lại thì bạn đã mắc bẫy của người ta. Họ sẽ nói cho người khác biết những lời bạn nhỡ thốt ra trong lúc tức giận và cho thêm chút "mắm muối" thì quan hệ giữa bạn và mọi người sẽ bị xấu đi.

Ngông cuồng nhận xét tương lai của công ty

Có một số người thích cho mình là thông minh nên đã lớn tiếng nhận xét tương lai của công ty, hơn nữa còn đưa ra kết luận như mình là một chuyên gia thực thụ, bạn cần biết rằng mình là cấp dưới, làm như vậy là phạm sai lầm lớn.

Bàn tán lung tung về việc tăng lương

Trong các công ty, nhất là công ty có vốn của Nhà nước thì việc lương bổng sẽ có thể không được công bằng, một số người được tăng lương ra sao chỉ có thể chứng minh được mức độ yêu thích và ấn tượng của cấp trên đối với họ, chứ không thể hiện khả năng làm việc của họ. Do vậy bạn cũng không nên đụng đến vấn đề nhạy cảm này trong các cuộc chuyện phiếm.

Nói quá nhiều

Một số người thích phát biểu ý kiến dài trong những buổi họp, nhưng thực tế làm như vậy chỉ chuốc họa vào thân. Do đó, cái gì nên nói thì nói, khi không nên nói thì hãy giữ im lặng là tốt hơn.

10. TRONG CÔNG TY, BẠN NÊN THU HÚT SỰ CHÚ Ý CỦA NGƯỜI KHÁC NHƯ THẾ NÀO?

Nhiều phụ nữ trách móc những người làm công tác tổ chức không nhìn nhận được những lỗ lực của họ, và những người công nhân, cũng thường suy nghĩ như vậy.

Thực ra, những người xung quanh chúng ta biết lôi cuốn sự chú ý của người khác, được thăng chức tăng lương không phải vì họ có những phẩm chất gì đặc biệt mà họ cũng bình thường như chúng ta. Nếu muốn thay đổi tình hình này thì bạn có thể quan hệ mật thiết với cấp trên trực tiếp của mình với các hình thức khác nhau. Quan trọng là bạn phải biết nhấn mạnh công việc của mình để cấp trên chú ý đến sự tồn tại của bạn.

Bạn đã cố gắng để nâng cao trình độ chuyên môn của mình chưa? Nếu bạn có chuyên môn nào cần được nâng cao thì buổi tối nên dành thời gian để học. Nhiều vị trí quản lý rất cần đến những kiến thức tính toán, tài chính. Bạn dành thời gian học những phần mềm máy tính mà sếp bạn đang sử dụng, làm như vậy cũng để họ biết rằng bạn đang cố gắng. Chủ động hỏi sếp xem bạn có thể giúp gì cho sếp trong việc tính toán, dự trù, đó cũng là cơ hội để bạn mở rộng kiến thức.

Nhiều người không biết rằng thông tin trên mạng Internet vô cùng phong phú, ích rất có ích cho công việc của bạn. Hãy cố gắng làm một nhà nghiên cứu giỏi, hãy đọc nhiều sách về chuyên môn của mình để nâng cao trình độ chuyên môn, thường xuyên thảo luận với

mọi người về những tình huống mới nhất liên quan đến công việc. Bạn không cần phải cái gì cũng biết hết, nhưng ít ra cũng phải biết những vấn đề liên quan đến công việc của bạn. Bạn có thể tìm tòi những tài liệu mới nhất để tập hợp và gửi cho sếp, làm như vậy để sếp hiểu được tình hình mới nhất và biết được bạn là người chủ động học hỏi, biết nắm vững thông tin, như vậy họ sẽ rất thích bạn.

Nhiều cấp trên khi được hỏi về vấn đề mình thích đều nói dù tuổi tác thế nào, đó là tính hài hước, biết cân bằng cuộc sống, đối xử công bằng với cấp dưới. Ngoài ra bạn nên làm tốt công việc, vui vẻ nói chuyện với cấp dưới, lắng nghe suy nghĩ của họ, để cho họ cảm nhận rằng bạn rất giàu tình cảm. Điều này đòi hỏi phải có nghệ thuật. thực ra thì ai cũng làm được điều này. Quan trọng là ngay từ khi mới bắt đầu đã phải lên cho mình mục đích, luôn luôn hướng tới mục đích đó. Bạn cần tỉnh táo nhận ra những điểm còn thiếu của mình để làm mình hoàn thiện hơn.

II. THUYẾT PHỤC CẤP TRÊN TĂNG LƯƠNG CHO BẠN

Tăng lương và thăng chức luôn là vấn đề gai góc được mọi công nhân viên chức quan tâm nhất. Nhiều người không được tăng lương thăng chức không phải là vì họ không có năng lực làm việc, mà là không biết thể hiện bản thân. Ngày nay, các cấp lãnh đạo bận quá nhiều việc, không thể lúc nào cũng chú ý đến biểu hiện của bạn, là cấp dưới, bạn cần phải chủ động, lúc thích hợp bạn cần phải thể hiện mình, chỉ có như vậy thì mới có được hiệu quả như ý muốn. Tất nhiên, cách thể hiện con người của mỗi người rất khác nhau, điểm quan trọng là phải thể hiện đúng lúc.

Tăng lương, đó là việc anh Lý mong ước bấy lâu. Nói đến thời gian làm việc thì anh đã làm ở trong xưởng được 4 năm, thái độ làm việc cũng tàm tạm, chưa mắc sai lầm gì nhưng sếp vẫn chưa có ý tăng lương cho anh. Anh Lý cảm thấy rằng giá trị bản thân của mình chưa được coi trọng nên trong lòng rất buồn. Trong nhiều buổi họp tổng kết công tác anh đã ngầm nói với sếp nhưng sếp không có phản ứng gì. Anh định nêu yêu cầu trực tiếp với sếp nhưng lại ngại và sợ bị sếp từ chối, nhưng không nói thì anh không cam lòng, cuối cùng anh đã lấy can đảm và lựa lời nói rõ ý tứ của mình. Thật ngạc nhiên là sau vài tuần quan sát anh làm việc, sếp đã đồng ý tăng lương cho anh, vấn đề thật đơn giản. Anh Lý cho rằng chỉ cần đó là quyền lợi chính đáng của mình thì nên cố gắng giành lấy.

Tất nhiên khi nêu vấn đề tăng lương với sếp bạn cũng cần phải chú ý đến nghệ thuật ăn nói. Tôi đã được một bài học xương máu. Tôi làm việc tại một công ty gần được 3 năm, tôi thành thạo công việc của mình nhưng sếp vẫn chưa có ý tăng lương cho tôi. Khi ấy do tuổi đời còn trẻ chưa suy nghĩ kỹ càng, thấu đáo nên tôi đã ép sếp tăng lương vì cho rằng mình rất thạo việc. Bây giờ nghĩ lại mới thấy hành động của mình hồi đó thật tệ hại. Kết quả là lương không được tăng mà quan hệ của tôi và sếp cũng bị trục trặc nên tôi đành phải bỏ làm.

Chúng ta nói ý đồ của mình với sếp với giọng thương lượng, tâm sự thì sếp sẽ lắng nghe và sẽ hỏi chúng ta có gặp vấn đề gì trong công việc không. Cuối cùng thì chúng ta cũng

được tăng lương.

Thực ra, quan hệ giữa cấp trên và cấp dưới là quan hệ bình đẳng. Chỉ cần bạn cho rằng tăng lương là hợp lý thì bạn có quyền nêu ý kiến. Nhưng bạn cần chú ý đến cách ăn nói, tốt nhất là hãy truyền đạt ý của mình thật khéo léo, nếu sếp không chấp nhận thì cũng không làm cho đôi bên lâm vào hoàn cảnh khó xử để ảnh hưởng đến mối quan hệ sau này.

Giữa thành tích và địa vị, có người cho rằng chỉ cần có địa vị, quyền lực và quyền thế trước thì mới có thành tích. Thực ra cần phải có thành tích trước thì mới có địa vị, đó là vì:

Thứ nhất, thường thì cấp trên đánh giá năng lực, phẩm chất và thái độ của cấp dưới qua những thành tích của họ. Do đó, nếu bạn muốn nổi bật trong công ty thì chỉ có cách hoàn thành xuất sắc công việc của mình chứ không còn cách nào khác.

Thứ hai, bạn làm việc bằng thực lực của mình thì người khác cũng đồng tình với mình và dễ được đồng nghiệp tôn trọng, đó là sự bảo đảm có sức thuyết phục để bạn được thăng chức, tăng lương.

Một số công ty có chế độ lương bổng theo quy định, đánh giá cấp dưới rất khách quan, họ chú ý đến từng sự trưởng thành, tiến bộ của cấp dưới. Làm việc trong những công ty này thì nhân viên chỉ cần chăm chỉ, tích cực, chủ động làm việc và đợi đến ngày tăng lương chứ không cần phải lo lắng đến việc bao giờ sếp sẽ tăng lương cho mình.

12. HÃY LẮNG NGHE CẤP TRÊN NÓI

Nhiều khi bạn sẽ nghe thấy những lời thầm thì nho nhỏ của mọi người “Đừng tin hoàn toàn lời ông Trưởng phòng, nếu không sẽ hố to”, “Ai bảo anh nghe lời ông ta nói, cần phải suy ngẫm kỹ càng”.

Biết thấu hiểu ý tứ trong lời nói của cấp trên đó là năng lực cần có của mỗi người cấp dưới.

Cấp trên “Khách sáo”

Có một số cấp trên luôn miệng nói những lời khách sáo, thường tâng bốc và khen ngợi không đúng với sự thật. “Nếu không có cậu thì tôi không biết phải làm sao”, “Tất cả phải dựa vào cậu thôi”, bạn cần phải chú ý đặc biệt với những lời nói này, nghiền ngẫm để hiểu được ý tứ của lời nói để có những phản ứng phù hợp.

Bạn có thể tùy cơ ứng biến, khi thích hợp có thể đồng tình với cấp trên, chấp nhận nhiệm vụ nặng nề “Tất cả phải dựa vào cậu thôi”, khi việc qua rồi mới giả vờ như không biết để cấp trên vô tình rơi vào bẫy của mình. Như bạn nói “Cảm ơn sự tin tưởng của anh, tôi sẽ cố gắng làm”. Cách làm này rất thông minh và tạo cho mình có tương lai phát triển.

Đứng trước thiện ý của cấp trên

Có một số cấp trên rất tôn trọng cấp dưới, vì vậy mà khi từ chối đề xuất của cấp dưới họ thường suy nghĩ đến lòng tự trọng và nhiệt tình công việc của cấp dưới chứ không muốn trực tiếp số toẹt tất cả, họ thường khẳng định bạn trước sau đó mới chỉ ra những ý kiến không đúng của bạn. Làm việc với những người cấp trên như vậy bạn phải hiểu ý họ.

Như khi bạn nêu ý kiến với cấp trên, cấp trên nói "ý kiến của cậu cũng được nhưng có chút mâu thuẫn với ý kiến chung của tập thể" thì bạn phải hiểu ý của sếp, không nên nhấn mạnh ý kiến của mình hợp lý như thế nào, chủ trương đúng ra sao, không nên ép cấp trên phải có thái độ rõ ràng.

Lúc này bạn nên nói "Đó chẳng qua là cách nhìn của cá nhân tôi, nếu có mâu thuẫn với tập thể thì thôi vậy".

Như vậy thì cấp trên sẽ cảm ơn bạn vì bạn là người thấu tình đạt lý, quan hệ của hai người sẽ tốt đẹp hơn.

13. CẤP TRÊN ĐÙN ĐẨY TRÁCH NHIỆM

Một số cấp trên thích nói "tốt" trước mặt bạn, nhưng lập tức lại nêu đến cấp trên cao hơn thì bạn cần phải hiểu rõ ý của từ "tốt" này.

Bản thân không có biểu hiện gì là người luôn đùn đẩy trách nhiệm, bạn cần phải chú ý đến ý nghĩa lời nói của những người này. Bề ngoài họ tỏ ra rất hiểu ý cấp dưới nhưng thực ra không phải như vậy, chỉ đến lúc thể nói không thể thì họ sẽ lấy cớ "Không phải tôi đã nói với cậu rồi hay sao?" Với những người cấp trên như thế thì không đáng tin tưởng và bạn cần hết sức cẩn thận.

CHƯƠNG VIII
NÊN LÀM VÀ KHÔNG NÊN LÀM TRONG GIAO TIẾP

Trong quan hệ giao tiếp, có sự phân biệt rạch ròi giữa cái nên làm và cái không nên làm.

Nếu như bạn không nắm vững nổi việc gì có thể làm việc gì không thể làm, thì sẽ bị người khác gắn lên tấm biển "chẳng hiểu nhân tình thế thái", bị bạn bè, họ hàng thân thích, hàng xòm láng giềng, cấp trên nhìn bằng con mắt ghẻ lạnh.

Vì vậy, để không bị coi là như thế, cần luôn chú ý tới nguyên tắc cơ bản trong giao tiếp. Không nên chỉ nghĩ tới mình, cần xem xét vấn đề từ giác độ lập trường của đối phương, điều này hết sức quan trọng.

1. CHỈ CÓ VƯỢT QUA SUY NGHĨ ĐƯỢC - MẤT MỚI CÓ THỂ LIÊN KẾT "DUYÊN PHẬN"

Không thể nào tính được nguồn tài nguyên nội tâm

Kết bạn thật là dễ, nhưng để hình thành nên nguồn tài nguyên nhân lực đáng tin cậy thì không đơn giản. Bất luận thế nào trong việc kết bạn cũng không được so bì được thua, lợi hại trước mắt, chỉ có mối quan hệ lâu dài, tích luỹ tình bạn mới có thể mang lại những người bạn đáng tin cậy.

Cho dù hiện tại đối phương không có quan hệ gì lắm với công việc của bạn, nếu hai bên đều có ý duy trì quan hệ thì sẽ làm nảy sinh mối duyên phận, cuối cùng nó sẽ giúp ích cho sự nghiệp công tác của bạn.

Nếu như xí nghiệp chỉ suy xét lợi ích, mà không quản lý, vận hành bằng "nhân tính" thì chỉ có thể làm nổi bật quan hệ cạnh tranh giữa xí nghiệp vậy, nếu quan hệ với nhau qua bộ áo giả tạo bề ngoài thì dường như chẳng phải là quan hệ của một con người. Vì vậy, một khi "cuộc giao dịch của xí nghiệp" dừng, kiểu quan hệ giao tiếp đó cũng sẽ dừng và cắt đứt. Thế nhưng, nếu nhận được tấm thẻ giao tiếp sau khi hai bên quan hệ thật lòng, nhận được lời đánh giá "Nếu người đó làm thì có thể tin tưởng" của người khác, thì bất kể nội dung công việc là gì, cũng đều có thể tiếp tục tiến lên được.

Trong các xí nghiệp, gần đây đã dần dần đặt tình người lên hàng đầu, trong quan hệ giao tiếp nếu quá chú trọng tính hợp lý thì sẽ không được mọi người đồng tình. Trên thực tế, kết quả của việc theo đuổi sự hợp lý thường luôn luôn tạo ra hiện tượng bất hợp lý. Đặc biệt là

trong các trường hợp của quan hệ giao tiếp, tính hợp lý có thể tạo nên sự bạc bẽo về tình cảm, giữa người với người nảy sinh cảm giác xa lạ, e rằng sẽ làm cho mối giao lưu về mặt tâm hồn, tình cảm trở nên nhạt nhẽo.

Chúng ta thường hay gặp phải trường hợp như sau, gặp phải một người theo chủ nghĩa hợp lý, người đó đem tinh thần này áp dụng vào quan hệ giao tiếp, cuối cùng bị người khác nhận định là quá nhấn mạnh bản thân, gây cho người khác ấn tượng không tốt sau khi chia tay. Nếu đối với việc của bản thân mà theo đuổi sự hợp lý thì được, nhưng nếu ứng dụng vào quan hệ với đối phương thì không thích hợp lắm.

Song chúng ta chẳng phải là những cỗ máy không thể tính toán tường tận nguồn năng lượng trong tim, nhưng cũng tuyệt đối không thể coi thường. Thường xuyên đốt cháy và trao đổi nguồn năng lượng trong tim giữa đôi bên là cách làm hợp lý hơn cả.

2. THÂN CẬN CŨNG CẦN TUÂN THỦ LỄ TIẾT

Phá bỏ lễ tiết là điều cấm kỵ trong quan hệ giao tiếp

Cho dù bạn thân thiết đến mấy, một khi đã có ý kiến hay cách nhìn khác nhau về sự vật, thì trái tim hai người sẽ nhanh chóng tách rời nhau ra, đây cũng là một lẽ thường tình. Dù là bạn và đối phương có quan hệ thân mật thì cũng nên giữ lễ tiết, đó là nguyên tắc cơ bản đầu tiên trong quan hệ giao tiếp.

Lấy ví dụ xung quanh chúng ta, khi hẹn hò nhau có người tới muộn, người đến muộn trong lòng sẽ cho rằng chúng ta là chỗ thâm giao, đến chậm một chút cũng chẳng sao, và cho rằng hành động đến chậm của mình thành một hành động bình thường. Bằng tấm lá chắn tình bạn, họ khéo léo ẩn nấp với chủ nghĩa bản vị mà mình là trung tâm.

Song, cho dù bạn có là người ôn hoà đôn hậu đến mấy, có luôn không bày tỏ thái độ không vui đi chăng nữa, thì hành động đó cũng quyết chẳng thể nào xoả bỏ nổi sự không vui trong lòng bạn. Nếu như chỉ có không vui thì còn được, nhưng nếu việc đó diễn ra thường xuyên cuối cùng sẽ bị người khác cho rằng bạn thiếu tôn trọng trong người khác, từ đó nảy sinh cảm giác bất tín nhiệm, thậm chí còn không thể thừa nhận các sở trường, ưu điểm khác, cuối cùng sẽ mất dần cảm tình với bạn.

Với quan hệ thân thiết, trong ý thức hai bên đều cho rằng rất hiểu đối phương, tưởng tượng ra rằng đối phương và mình cần phải có ý nghĩ giống nhau. Vả lại, bất kể mình nói những gì, đối phương cũng cần phải hiểu tất cả, ở đây bạn đã phạm phải một sai lầm lớn.

Cũng như bộ mặt con người, mỗi người một khác, vì thế suy nghĩ và phương thức hành động cũng có những điểm khác, đây là hiện tượng tự nhiên. Quả thực, ở một lúc nào đó, một nơi nào đó có thể có được tiếp điểm chung, nhưng xét về nhân sinh quan và quan niệm xử thế của mỗi người khác nhau là điều dễ hiểu vì nó chịu ảnh hưởng của sự giáo dục và môi trường trưởng thành của người đó.

Nếu luôn quên mất và vô tình vớii tâm tình của đối phương, chỉ nghĩ tới sự thuận tiện của bản thân, trạng thái này kéo dài lâu chắc chắn sẽ làm cho tình cảm giữa đôi bên xuất hiện rạn nứt.

Đôi bên thân thiết lại càng cần có sự thông cảm. Quan hệ với những người biết lặng lẽ quan tâm đối phương mới là quan hệ thân thiết thật sự.

3. BIẾT NÓI XẤU CŨNG LÀ MỘT TÀI NĂNG

Chú ý nguyên tắc nói xấu

Tôi cho rằng nói xấu có lẽ cũng là một loại năng khiếu. Giới công chức sau khi đi làm về, đa phần đều la cà ở quán rượu hoặc quán bia, vừa uống rượu vừa nói xấu cấp trên hoặc đồng nghiệp, nét mặt của họ lúc này có lẽ ai ai cũng đều rạng ngời cả.

"Anh có thấy như vậy không?", khi bị hỏi như vậy liền cất tiếng phụ hoạ, đồng thời cũng bình luận, bỗng chốc sẽ làm bầu không khí nơi đó trở nên sôi nổi, chắc chắn ai cũng từng trải qua điều này. Trong quan hệ giao tiếp, nói xấu người khác đôi khi quả thực là một thú vui. Nhưng, cho dù như vậy, nếu vừa gặp nhau là liền nói xấu người khác, thì sẽ bị người khác cho rằng "lại tới rồi đó", rồi cảm thấy chán ngán khó chịu, từ đó cố gắng không tiếp cận bạn.

Tất nhiên, không nói xấu người khác là tốt nhất. Nhưng điều đó lại rất khó thực hiện, đây là bị kịch của loài người, song hay cất tiếng phụ hoạ một cách vô trách nhiệm, nói xấu những người bạn hoặc người quen chung thì sẽ xuất hiện cảm giác tẻ nhạt. Bất luận thế nào, tối thiểu cũng cần định ra cho mình một nguyên tắc nói xấu để hạn chế bản thân.

Trước tiên cần nhận thức rõ, nói xấu người khác là bản năng của loài người, là một sự thực không thể nào tránh khỏi, nhưng khi nói xấu người khác, cần lấy tình bạn với đối phương làm cơ sở để quyết định nội dung nói xấu. Như vậy, cho dù lời nói xấu có lọt tai đối phương, đối phương cũng sẽ hiểu được tâm ý của bạn mà không lấy làm phật ý.

Đạt tới mức này, thì nghĩa là khi đối diện với người đó cũng sẽ có thể nói ra những lời nói xấu tương tự. Nếu như chỉ nói sau lưng người khác thì sẽ bị cho rằng bạn có ác ý. Đầu tiên bạn phải hiểu rằng liệu đối phương bị bạn công kích có nhã ý tiếp nhận phê bình hay không. Nếu bạn không rõ liệu người đó có độ lượng như vậy hay không thì không nên nói xấu.

Những lời nói xấu có hàm chứa tình bạn nói ra còn khó hơn cả những lời tán tụng, vì vậy những người không có tài nói xấu thì tốt nhất là đứng một bên mỉm cười lắng nghe là hơn. Còn nếu có thể làm được thì bạn sẽ có sức hấp dẫn vô cùng.

4. UỐNG THOẢI MÁI

Phương pháp đúng đắn của uống rượu là không được được có mục đích gì khác ngoài uống rượu, hoàn toàn là uống rượu vì uống rượu, uống một cách thoải mái. Vốn dĩ uống rượu chẳng phải là muốn đem lại cho mỗi người thêm phiền phức, mà là uống rượu vì sự khoái lạc của bản thân. Thế nhưng giới công nhân viên chức đều có những mục đích khác nữa. Để chúc mừng công việc thuận lợi, thậm chí thất bại cũng phải uống một chén. Có thì đâu đâu cũng có, chẳng thiếu chi dịp để uống cả. Cứ như thế, họ lợi dụng rượu để làm chất "dầu nhờn bôi trơn" trong quan hệ giao tiếp.

Nhưng vấn đề là ở chỗ, dùng rượu như thế nào để quan hệ với người khác? Khi tiếp xúc với người khác có thể ngầm phân cấp qua khả năng và cách uống rượu của đối phương. ở đây xin giới thiệu một ví dụ tư cách hội viên "Nhà hàng cua" đầu tiên là "phải là người biết uống rượu mà không biết uống rượu", có quan hệ sâu rộng và đồng thời lấy đó làm mục tiêu tụ họp.

Phân chia đẳng cấp theo tửu lượng thì khá đơn giản nhưng muốn phân biệt "khả năng uống rượu" rõ ràng thì hơi khó. Khó có thể thấy rõ được là liệu người đó có thể trở thành một người quản lý công ty hay chỉ là một anh nhân viên quèn, xin tham khảo các loại hình dưới đây để lần lượt phán đoán.

- Loại suốt đời làm nhân viên

Loại vừa mới uống đã bị kích động, tới đâu cũng quấy rối người khác. Mượn đủ lý do để đưa ra sự quấy rối, hoặc sau khi uống say, trong lòng vui vẻ chẳng phân biệt gì, đòi bắt tay với từng người lạ một, sẽ bị người khác cho là nông nổi, gây nhiều phiền phức cho người khác.

- Loại trung gian

Bản thân không muốn say mà lại mong người khác đều uống say. Như thế không chỉ không tốt về mặt tinh thần, cứ cho là không hại đến sức khoẻ của bản thân, song lại khiến người khác không cảm thấy thoải mái khi tiếp xúc.

- Loại lãnh tụ

Uống rượu với thái độ thẳng thắn, cùng với việc điều chỉnh tốc độ uống của mỗi người, cũng chú ý giữ sự bình đẳng với đối phương. Như vậy thì sau khi tỉnh rượu hai bên sẽ không cảm thấy gượng gạo. Tránh để sau khi uống rượu gặp nhau gãi đầu nói "Tôi uống nhiều quá!".

Biết tạo bí quyết lấy rượu để quan hệ, thì rượu sẽ chẳng khi nào làm cho bạn say được.

5. TẠI SAO HỨA NHỮNG ĐIỀU KHÔNG NÊN HỨA

Tốt nhất đừng nên hứa gì cả

Trí tuệ loài người giúp cho người ta suy xét những điều sâu xa. Về hành động hứa hẹn, có câu danh ngôn giáo huấn như sau: "Đừng vội hứa hẹn, cần thận trọng suy xét xem rốt cục mình có thực sự thực hiện được hay không". Giữ lời hứa khó đến mức nào thì chỉ những người đã trải qua rồi mới có thể biết rõ được.

Người nào có thể thực hiện lời hứa thì mới có thể trở thành cao thủ trong giao tiếp được, điều này thì chẳng cần phải nói thêm. Người giữ lời hứa sẽ được đối phương tín nhiệm, đây là bí quyết quan trọng nhất trong quan hệ giao tiếp. Có thể giữ lời hứa hay không đã trở thành một trong những tiêu chuẩn quan trọng để nhận định giá trị của con người.

Thế nhưng, giữ lời hứa, tốt nhất là đừng hứa hẹn gì cả, nhưng trong cuộc sống hiện thực, thì điều đó chẳng thể nào thực sự thực hiện nổi. Vì vậy, nếu bản thân trước đó không nghĩ ra một đối sách để ứng phó với lời hứa hẹn và cam kết, thì sẽ để lại sự hối hận "Hỏng rồi! không nên hứa việc này". Những người nhẹ dạ hứa hẹn không chỉ tự trói buộc mình, mà còn làm cho tâm trạng mình trở nên nặng nề. Loại người này vốn chính là "hy vọng được đối phương thích", hoặc "muốn làm một người tốt", hay muốn làm cho đối phương vui lòng mà đưa ra những lời hứa hẹn vô dụng. Tôi cho rằng, nhịp điệu sống mỗi ngày đã khá căng rồi, đừng sơ ý đưa ra các lời hứa, lại càng không nên tạo nên lời hứa hẹn với vẻ bề ngoài hào nhoáng.

Đặc biệt là gần đây xuất hiện xu thế một số người ép người khác chấp nhận những lời cam kết hoặc hứa hẹn khó có thể làm được, điều này tuyệt đối không thể miễn cưỡng. Từ chối thẳng là một cách. Cùng thái độ lãnh đạm "Tôi cố thử xem" để trả lời cũng có thể thoát khỏi sự hối hận đau khổ.

Làm như vậy có thể nói ra phương pháp khôn khéo, vừa không cam kết cũng không hứa hẹn, nhưng lại phải nhớ lấy việc được nhờ vả, cố gắng làm tốt trong phạm vi khả năng của mình. Đối phương đột nhiên nhận được hảo ý của bạn về việc không mong đợi gì, anh ta sẽ càng vui vẻ bội phần.

6. "MỘT CÂU NÓI" CÓ THỂ ĐÃ LÀM TỔN THƯƠNG ĐỐI PHƯƠNG

Đừng động tới những chuyện thầm kín của đối phương

Nếu sau khi tốt nghiệp, bước ra khỏi cổng trường hoà nhập trở thành một thành viên xã hội, mà bạn vẫn như thời sinh viên, làm nhiều chuyện như dưới đây, thì sẽ trở thành một

vấn đề lớn.

Chẳng hạn, khi tán gẫu với bạn bè, do đôi bên thân quen, nên yên tâm trêu trọc đối phương với dụng ý những người xung quanh cảm thấy vui vẻ. Tuy bạn làm thế không có ác ý gì, nhưng từ nay trở đi, một câu nói mang hàm ý trêu chọc, hoặc là thích nổi trội, để làm cho bầu không khí thêm sôi động, thì cần phải cân nhắc và tiết chế hơn.

Bất kể là ai, mỗi người đều có tâm lý tự phụ, nếu một khi đã trở thành mục tiêu của sự công kích, thì chẳng phải một cái cười là có thể giải quyết vấn đề.

Ở học sinh, mọi người đa phần đều thông cảm với những anh chàng có tính hài hước nếu ai có bị trêu chọc cũng sẽ cho rằng “gặp phải thằng nhóc này thật hết cách”, chỉ còn cách chịu đựng cho qua. Nhưng sau khi trở thành viên chức, thì cần ý thức hơn, bởi lời nói đó có thể sẽ lưu lại trong lòng đối phương. Lúc đó chẳng phải cười là có thể giải quyết được, nó có thể bị hiểu nhầm, làm cho đối phương vì thế mà tức giận.

Vì vậy, là một viên chức cần có khả năng phân biệt được sự tốt xấu của những câu mình nói, nếu không e rằng sẽ trở thành “người bị ghét”. Trên thực tế, mong muốn mang lại bầu không khí vui vẻ nên nói vài câu mình tự cho là hài hước cũng có thể sẽ động chạm tới một ai đó, làm người này lập tức biến sắc mặt, không khí lúc đó nhanh chóng trở nên gượng gạo mất vui.

Trước khi nói hoặc hành động, phải tự khống chế và suy xét thận trọng, điểm này cần phải nhớ kỹ.

Giao thiệp với người khác đều là rất tế nhị. Ai cũng đều có lòng tự ti và ưu điểm của riêng mình. Nếu bạn xâm nhập vào thánh địa của người khác, thì bất cứ ai cũng sẽ bị tổn thương. Vì vậy tốt nhất đừng có động tới những chuyện thầm kín của đối phương.

7. CẦN HẾT SỨC TRÁNH CHỦ ĐỀ TÔN GIÁO VÀ CHÍNH TRỊ

Đừng xâm phạm tới chủ nghĩa và tín điều của người khác

Tiếp xúc, trao đổi ý kiến với người khác, có thể sẽ đem lại sự thú vị. Tuy nhiên cần lưu ý tránh bàn tới mấy vấn đề, nhất là những chuyện có liên quan tới tôn giáo và chính trị.

Nói chung, những người quan tâm nhiều tới tôn giáo đều có quan điểm riêng của mình, họ nắm bắt, nhìn nhận vạn vật trên thế gian qua quan điểm này. Quan điểm riêng này ít nhiều đều có ảnh hưởng tới các mối quan hệ, giao tiếp.

Nếu ngay trong buổi gặp mặt đầu tiên đã bàn tới chủ đề có tính tôn giáo thì sẽ có thể rất có ý nghĩa. Nhưng trong các cuộc nói chuyện thường ngày, thỉnh thoảng lại xen vào chủ đề tôn giáo, thì đa phần sẽ làm người ta cụt hứng, từ đó có tình cảm ngược lại.

Lấy tôi làm ví dụ, hễ khi đề cập tới chủ đề tôn giáo là tôi liền nhanh chóng xa rời chủ đề,

nói sang chuyện khác, hoặc chuẩn bị trốn lánh cuộc nói chuyện này. Sở dĩ tôi chọn cách này là vì thời trẻ, tôi đã vấp phải một cú cay đắng rồi.

Thời sinh viên, tôi đã từng gặp gỡ với một sinh viên bí thư của sứ quán ấn Độ. Không biết vì động cơ gì mà nói tới chủ đề về mặt tôn giáo, tôi trình bày với đối phương rằng mình không có trình độ về tôn giáo lắm, nên không chú ý nhiều tới vấn đề tôn giáo.

Thế nhưng, do ngôn ngữ không thể nào biểu đạt một cách thích hợp, cuối cùng làm cho đối phương hiểu nhầm rằng "Tôi không tin thần thánh". Vị tín đồ ấn Độ giáo nhiệt tâm này lập tức chất vấn tôi rằng tại sao tôi không tin thần thánh, đồng thời bỏ ra rất nhiều thời gian để diễn giải về tín ngưỡng của mình với tôi. Tôi đành phải rửa tai nghe, trong lòng cảm thấy đầy xấu hổ. Đối phương hiểu nhầm tôi là "người vô thần".

Nếu không tin thần linh, nhất định phải có căn cứ lý luận, phải nói rõ quan điểm và kiến giải của mình ra, nếu không đưa ra được ví dụ thực tế chứng minh thì chỉ làm cho người khác phát bực mà thôi.

Lúc đó tôi chỉ muốn đào lỗ mà chui xuống đất, bài học này đã làm tôi sau đó phải thề rằng cần thận trọng hơn nữa khi nói tới chủ đề tôn giáo này.

8. CẦN BỎ THỜI GIAN LỰA CHỌN BẠN CHƠI

Quan sát bằng con mắt nhiệt thành và bình thản

Đa số mọi người thường phán đoán, đánh giá đối phương qua vẻ bề ngoài. Tuy dựa vào bề ngoài có thể có được một vài linh cảm nào đó, nhưng quá coi trọng vẻ bề ngoài, bạn sẽ mất đi nhiều dịp may quan hệ tốt đẹp. Vì thế sử dụng bộ lọc thời gian để quan sát là một thủ tục vô cùng quan trọng trong quá trình quan hệ với mọi người.

Từ khi gặp gỡ cho tới bắt đầu quan hệ, rồi đến trở thành bạn tốt sống chết có nhau thì cần phải trải qua một thời gian tương đối dài, trong đó có mấy điểm mấu chốt là phải có bộ lọc kiểm nghiệm xác nhận quan hệ đôi bên. Cũng tức là sử dụng bộ lọc thời gian để quan sát mọi người, nhằm nhận định xem có cần quan hệ sâu với người đó hay không, hay là xa lánh một cách tự nhiên.

Tạo lập cuộc sống bản thân, nghênh đón tương lai về phía mình. Việc nắm bắt hiện tại ngày hôm nay không phải là sự tích luỹ quá khứ, mà là để quyết định ngày mai và tương lai.

Tuy bản thân cho rằng "quan hệ lâu dài với người này, một khi nảy sinh vấn đề, có lẽ anh ta sẽ giúp mình một tay". Nhưng chưa biết chừng, trong lòng đối phương bạn đã sớm bị sàng lọc, lột tẩy đi giá trị vốn có. Lúc này trong lòng bạn đừng vương vấn làm gì, xét về bề ngoài, vẫn cứ quan hệ với đối phương bằng thái độ trước đây, dùng thời gian để sàng lọc, nhìn nhận đối phương - như thế là được rồi.

Những người qua được sự sàng lọc, không đắm chìm vào vinh quang của quá khứ, tạo cho nhau sự kích thích, cùng nhau tiến lên, trở thành bạn bè tốt nhất và lại hãy để bảng chỉ dẫn đường mà thời gian đã hình thành dẫn dắt mình tiến lên.

Ở đây cần đặc biệt chú ý, không thể chỉ vì một chút nóng lòng nhất thời mà vội kết luận, quan hệ với đối phương chưa lâu mà đã cho rằng đối phương chỉ có thể mà thôi, tin rằng bất cứ ai cũng từng trải qua điều này. Nhưng mỗi một người đều có ưu điểm riêng của mình, vì thế phải cố gắng phát hiện ra những mặt mạnh của đối phương.

Có thái độ nhiệt tình nhìn nhận mặt mạnh của người khác, mặt khác cũng tránh để tình cảm nhất thời làm lu mờ ưu điểm của đối phương dẫn đến không thể quan sát kỹ lưỡng anh ta, lúc đó cần bình tĩnh để đưa ra lời đánh giá và lựa chọn tốt nhất.

9. TỰ THỔI PHỒNG MÌNH RỐT CỤC SẼ BỊ NGƯỜI KHÁC NHẬN RA

Lưu ý quan hệ hai bên có sự "chênh lệch"

Nếu như bạn tuyên truyền bản thân bằng cách tự thổi phồng mình, thì sẽ tạo ra quanh mình một ảo ảnh, gây nên một hố ngăn cách. Đối với người muốn nhân cơ hội này vơ vét chút tiền, thì anh ta sẽ nhân đó hành động, làm bạn lâm vào cảnh tiến thoái lưỡng nan, tuy là mình tự đem lại, song cũng phải chịu một đòn chí mạng.

Hy vọng tất cả mọi người đều thừa nhận bạn, lối suy nghĩ này không biết sẽ đem lại cho bạn bao nhiêu điều phiền muộn trong cuộc sống của bạn.

Chẳng hạn, lấy một ví dụ là ông K, thuộc tầng lớp trung lưu. Có lẽ trong tiềm thức của mình, ông K tự cho rằng mình chẳng có mấy giá trị lớn, và cũng chẳng có mấy giá trị gì. Thế là ông ra sức thổi phồng mình. Trong bất cứ cuộc nói chuyện nào, ông K nhất định phải nêu ra một, hai cái tên nổi tiếng. Có lẽ là để người khác cho rằng mình cũng là một nhân vật không tầm thường.

Ông K tuy làm vậy, nhưng hình tượng thực chất của ông, thì những người một khi tiếp xúc với ông đều nhận biết được. Trong một thời gian ông K được đánh giá cao bởi khả năng hành động với tinh thần nhiệt tình, nhưng những người này dần dần cảm thấy chán ngán về việc ông K chẳng lúc nào, chẳng ở đâu là không tìm cách rêu rao, khuếch trương bản thân.

Ông K không hiểu được rằng "con người chán ghét bị người khác đối xử khác biệt, nhưng lại thích được người khác phân biệt đẳng cấp", kiểu tâm lý này là định luật bất biến trong quan hệ giao tiếp. Đối xử ngang bằng với tất cả mọi người, thoạt nhìn thì rất công bằng, nhưng trong quan hệ giao tiếp thì sẽ bị coi là nhận được sự đối đãi cực kỳ không công bằng.

Đối với những đối tượng nhất định, nếu "có ý thức" quan hệ với anh ta thì có lẽ thái độ và cách làm trong giao tiếp sẽ khác với những người khác, đây cũng là tâm lý thường thấy của con người. Ông K không hiểu được điều này mà lại đi ngược lại với tâm lý của người khác vì thế tạo nên hiệu quả trái ngược lại. Những cao thủ trong giao tiếp, cho dù bản thân không đề cao, nhưng những người để ý tới chắc chắn sẽ hiểu ra.

10. CÁCH CHƠI "VỪA CHƠI VỪA HỌC"

Học quan hệ tương quan giữa làm việc và chơi

Sử dụng linh hoạt thời gian nhàn rỗi để mình vui chơi thoải mái, trong quan hệ giao tiếp hiện đại, khả năng này sẽ đem lại những hiệu quả không ngờ.

Những người chỉ chú tâm vào công việc sẽ được cho là rất chăm chỉ, nhưng sẽ để lại cho người khác một ấn tượng thiếu cân bằng về con người. Những người không có "cảm giác chơi bời" khi bị kích động hoặc gặp phải cú sốc nào đó trong công việc sẽ dễ chán nản do thiếu "bộ giảm sóc" chịu chấn động. Sau này tuy vẫn là một viên chức cần mẫn, song nếu một khi đã rời cương vị công tác thì sẽ chẳng còn lại một chút gì, việc đối đầu với tương lai sẽ trở nên rất khó khăn.

Cũng như con lắc đồng hồ vậy, dao động cân bằng như vậy mới có thể tạo ra những khoảnh khắc tuyệt vời nhất của đời người.

Có một phương pháp sống của một vị nghệ sĩ hát bè người Nhật rất đáng để tham khảo. Sinh thời ông được coi là người có khả năng đặc biệt, ông biểu diễn rất cuốn hút. Theo ghi chép để lại, cuộc sống của ông đầy sóng gió, đầy kích thích, uống rượu, đánh bạc, mua sắm, ba món này của ông thật làm cho người ta khiếp sợ.

Nhưng cả đời ông không quên nghề hát bè của mình và đồng thời luôn không ngừng học hỏi. Ngay cả khi bị thầy đuổi ra khỏi lớp, không biết khi nào mới có thể trở lại, ông cũng chưa từng lơ là nghề nghiệp của mình. Qua thái độ và phương pháp sống của ông, giới viên chức ngày nay có thể học được không ít kinh nghiệm quý báu.

Chẳng hạn, mấy năm gần đây có trào lưu sử dụng thời gian rỗi trong công việc, nhưng về mặt thái độ thì lại coi trọng thời gian rảnh rỗi hơn cả công việc của mình, như vậy thì sẽ rơi vào tình trạng đầu đuôi đảo lộn hết thảy. Cậu học sinh mải chơi ngày nào cuối cùng được coi là nghệ sĩ, tất nhiên việc ông rất chuyên tâm với nghề mới là nguyên nhân chủ yếu nhất.

Những người biết chơi bời cũng là những người biết phấn đấu đưa bản thân tiến lên. Những nhà kinh doanh tài năng hay những nhân vật nghệ sĩ tài năng, cho dù công việc có bận tới đâu, cũng có thể sử dụng thời gian để vui chơi hết mình, cũng chính là lợi dụng vui chơi để hoàn toàn giải phóng bản thân, thoát khỏi những đau khổ và căng thẳng phải nhẫn chịu lâu dài, qua hành động vui chơi sẽ có thể mở ra quan hệ giao tiếp, làm phong phú

thêm bản thân mình.

II. CÓ CÁI NHÌN "GẶP GỠ VÀ CHIA TAY" HOÀN CHỈNH

Trong quan hệ giao tiếp cũng cần có "bước tiếp nối"

Nếu có thể làm cho đối phương nói ra từ trong lòng "chúng ta nhất định phải gặp lại nhau", thì cần bày tỏ phương pháp gặp gỡ, điều này là đúng đắn nhất. Nếu đối phương không cảm nhận hết thú vui của sự gặp gỡ, thì đừng khinh suất nói ra những lời như vậy.

Bất kể là nội dung cuộc nói chuyện thú vị, hay thái độ nghe của bạn rất thành thực, đối phương mới có cảm tình với bạn. Bất luận thế nào, nếu bạn không làm rung động trái tim đối phương, thì người khác sẽ không muốn gặp lại bạn một lần nữa làm gì. Khi gặp gỡ với mọi người thường xuất hiện tình trạng như vậy.

Vậy thì, rốt cục là do nguyên nhân nào tạo nên sự khác biệt này? Do nhiều nhân tố phức tạp có liên quan tới đối phương như nhân phẩm, thời gian và địa điểm, thời cơ..., vì thế không thể kết luận qua loa, đại khái, chí ít cũng phải chú ý mấy điểm sau:

Cũng như một bài văn hay vậy, đều có những "bước tiếp nối" rõ ràng, một cuộc gặp gỡ cũng cần sự chuẩn bị chu đáo. Trước hết cần suy xét xem phải vận dụng phương thức đối thoại nào mới để lại cho đối phương ấn tượng tốt đẹp. Như thế sẽ làm cho đối phương cảm thấy bạn có phẩm chất khiêm nhường và tính cách thẳng thắn, đồng thời vui vẻ gặp gỡ, nói chuyện với bạn.

Trong giao tiếp hiện đại, tránh cách nói năng huyên thuyên, điều này làm cho người ta khó chịu. Tuyệt đối không nên như vậy! Đối với những lời nói ban đầu, cần nắm lấy cái khái quát nhất, trước khi đạt tới mục đích, thì không đưa ra sự miêu tả chi tiết nào.

Khi gặp gỡ, cần nhằm đúng vào tiêu điểm của việc mà đối phương hỏi để trả lời, nói năng rõ ràng và giản dị sẽ có sức hấp dẫn. Vả lại, nhân lúc chia tay, nói những lời từ biệt càng cần vui vẻ, ví dụ hãy nói lớn "Nhờ có anh nên tôi có được những giờ phút vui vẻ, càng cảm ơn anh vì anh đã bớt chút thời gian để gặp tôi". Lúc này nếu bắt tay tạm biệt đối phương, phải nắm thật chặt tay đối phương để tỏ thái độ vui vẻ của mình.